

FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DE RONDÔNIA - UNIR
CAMPUS DE CACOAL
DEPARTAMENTO DO CURSO DE DIREITO

COMÉRCIO INTERNACIONAL

Protecionismo nas relações comerciais internacionais - a perspectiva brasileira

Lindomar Ventura dos Santos

Cacoal/ RO
2008

LINDOMAR VENTURA DOS SANTOS

COMÉRCIO INTERNACIONAL

Protecionismo nas relações comerciais internacionais - a perspectiva brasileira

Monografia apresentada ao Departamento de Direito da Universidade Federal de Rondônia - UNIR - *Campus* Cacoal como requisito parcial para a obtenção do título de bacharel em Direito elaborada sob orientação da Professora Especialista Maria Emilia Cazelli Gonçalves.

LINDOMAR VENTURA DOS SANTOS

COMÉRCIO INTERNACIONAL

Protecionismo nas relações comerciais internacionais - a perspectiva brasileira

1º avaliador

Nota

2º avaliador

Nota

3º avaliador

Nota

Média

O efeito natural do comércio é o de levar à paz. Duas nações que comerciam entre si tornam-se reciprocamente dependentes; se uma tem interesse em comprar, a outra tem interesse em vender; e todas as uniões são fundadas nas mútuas necessidades.

Mas se o espírito do comércio une as nações, não une da mesma maneira os particulares. Vemos que nos países onde é afetado apenas pelo espírito de comércio, transige-se em relação a todas as ações humanas e a todas as virtudes morais; as mínimas coisas, aquelas que a humanidade requer, ali são feitas ou dadas por dinheiro.

O espírito de comércio produz nos homens um certo sentimento de justiça exata, oposto, de um lado, à rapinagem e, de outro, a essas virtudes morais que fazem com que nem sempre se discutam os próprios interesses com rigidez, e que se possa negligenciá-los pelos de outrem.

Montesquieu

Este trabalho é dedicado a todas as pessoas que fazem parte da minha vida. Meus familiares: mar calmo e porto seguro, fonte de luz e energia.

Àquela que embala meus sonhos e me acalanta em braços ternos, sou grato por tão grande carinho.

Aos colegas de curso, aos professores e serventuários da Universidade Federal de Rondônia - *Campus* de Cacoal, meus sinceros agradecimentos por contribuírem para a minha formação.

RESUMO

O mundo vive o antagonismo de ter que ampliar o comércio internacional para desenvolver as economias nacionais, ao mesmo tempo em que barreiras comerciais são criadas para proteger mercados. Mesmo com as economias nacionais cada vez mais interdependentes, as relações comerciais entre as nações apontam para um endurecimento no “jogo de forças internacionais”, longe de um ajuste dos interesses divergentes. As economias hegemônicas compõem acordos bilaterais, formando blocos econômicos em detrimento da maioria dos países em desenvolvimento, que negociam em condições desiguais no comércio internacional. Um acordo multilateral de comércio homogêneo mundial poderia ser alcançado mais facilmente, não fosse um cenário no qual impera o protecionismo e os interesses hegemônicos das principais economias. Mesmo com um aumento da capacidade jurídica de solução de conflitos internacionais na área comercial, os avanços dos organismos internacionais em tornar mais equitativas as condições dos países no comércio mundial, não têm sido suficientes para concluir os principais acordos e negociações em pauta. O Brasil tem se posicionado com relativo êxito nas negociações internacionais no âmbito comercial, avançado na política externa e demonstrado esforços na busca de um acordo multilateral. Ademais, tem cumprido seu papel nos acordos internacionais e os recepcionado no direito interno brasileiro.

Palavras-chave: Direito comercial Internacional. Protecionismo. Comércio Internacional. Acordo Multilateral.

ABSTRACT

The world lives the antagonism of having to extend the international trade to develop the national economies, at the same time where the commercial barriers are being created to protect markets. Even with national economies more and more interdependent each day, the commercial relations between the nations indicate a hardening in the “game of international forces”, far from an adjustment of the diverging interests. The hegemonic economies compose bilateral agreements, forming economic blocks in detriment of the majority of the developing countries that negotiate in the international trade with unequal conditions. A multilateral agreement of worldwide homogeneous commerce could be reached more easily, if it wasn't for a scenario in which the protectionism and the hegemonic interests of the main economies rule. Even with the increase of a legal capacity of solving international conflicts in the commercial field, the advancement of the international agencies in becoming the conditions of the countries in the worldwide commerce more equitable, has not been enough to conclude the main agreements and negotiations on agenda. Brazil has positioned itself with relative success on international negotiations in the commercial ambit, has advanced itself in the external politics, and demonstrated effort in seeking a multilateral agreement. Moreover, it has accomplished its role on the international agreements and it has received them in the Brazilian domestic law.

Key words: International commercial law. Protectionism. International trade. Multilateral Agreement.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	12
1. A EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	16
1.1. DO SURGIMENTO DA MERCADORIA.....	16
1.2. DO VALOR E DO PREÇO DA MERCADORIA.....	18
1.3. DO MERCANTILISMO AO LIBERALISMO	20
1.3.1. Teorias Clássicas do Comércio Internacional.....	25
1.3.1.1. Teoria da vantagem absoluta	25
1.3.1.2. Teoria da vantagem comparativa	25
1.3.1.3. Teoria da demanda recíproca.....	26
1.3.2. Teorias Modernas do Comércio Internacional	27
1.3.3. Determinantes construídos.....	28
1.3.4. Teoria Neoclássica do Comércio Internacional	30
2. ESTÁ FORMADA A ECONOMIA INTERNACIONAL	32
3. O LIVRE COMÉRCIO E O PROTECIONISMO	37
3.1. INSTRUMENTOS DA POLÍTICA COMERCIAL	39
3.1.1. Barreiras comerciais.....	39
3.1.1.1. Proteção ao fator terra.....	40
3.1.1.2. Proteção ao fator trabalho	41
3.1.1.3. Proteção ao capital.....	42
3.2. DESVIOS OU ENTRAVES AO COMÉRCIO LIVRE	42

3.3. ESQUEMAS PROTECIONISTAS APARENTES.....	43
3.3.1. Tarifas - Barreiras alfandegárias	43
3.3.2. Subsídios.....	47
3.3.3. Taxas de câmbio	48
3.3.4. Quotas ou licenças de importação e exportação.....	49
3.4. SURGEM NOVAS BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL	50
3.4.1. Barreiras técnicas.....	51
3.4.2. Barreiras ecológicas	52
3.4.3. Barreiras burocráticas.....	52
3.4.4. Dumping social	52
3.4.5. Práticas desleais contra a concorrência	52
4. COMÉRCIO GLOBAL - DESENVOLVIDOS VS SUBDESENVOLVIDOS.....	54
4.1. DIVERGÊNCIAS DAS NAÇÕES NO COMÉRCIO INTERNACIONAL	54
4.2. TEORIA DA TROCA DESIGUAL	58
4.3. AJUDAS FINANCEIRAS E NÃO VALORIZAÇÃO DO COMÉRCIO	60
5. DO GATT À CRIAÇÃO DA OMC – O BRASIL NAS DISCUSSÕES	
MULTILATERAIS.....	62
5.1. COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA DIMINUIR AS DIVERGÊNCIAS	62
5.1.1. Tratados e acordos comerciais.....	62
5.1.2. Convenção internacional de Genebra	63
5.1.3. Regras uniformes editadas pela Câmara de Comércio Internacional para cobranças e cartas de crédito	63
5.1.4. Cláusulas de direitos e obrigações no comércio exterior - INCOTERMS	64
5.1.5. GATT – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio.....	64
5.2. RODADAS DO GATT E O NASCIMENTO DA OMC	69
5.2.1. Rodada Uruguai	69
5.2.2. Rodada de Doha	70
6. O DIREITO INTERNO BRASILEIRO E AS MEDIDAS	
DE DEFESA COMERCIAL	73
6.1. MEDIDAS ANTIDUMPING	74
6.1.1. Aplicação de Direitos Antidumping	76

6.2. MEDIDAS CONTRA SUBSÍDIOS	77
6.2.1. Aplicação de Medida Compensatória	79
6.3. MEDIDAS SALVAGUARDAS	80
7. DIREITO COMERCIAL INTERNACIONAL E A SOLUÇÃO DE	
CONTROVÉRSIAS NA OMC.....	82
7.1. NOVA <i>LEX MERCATORIA</i>	84
7.2. A SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS NA OMC.....	85
7.3.1. Procedimento comum de Solução de Controvérsias	86
7.3.1.1. Consultas.....	87
7.3.1.2. Painel.....	87
7.3.1.3. Corpo de Apelação.....	88
7.3.1.4. Implementação da Decisão	89
7.4. O BRASIL NA OMC.....	90
7.4.1. Casos de controvérsias do Brasil na OMC	92
CONCLUSÃO	95
REFERÊNCIAS.....	98

Lista de Siglas

BIRD (sigla em inglês) – Banco Mundial

CCDC - Comitê Consultivo de Defesa Comercial

CCI - Câmara de Comércio Internacional de Paris

CE - Comunidade Européia

DES - Direitos Especiais de Saque

DECOM - Departamento de Defesa Comercial

FMI – Fundo Monetário Internacional

GATT (sigla em inglês) – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio

INCOTERMS (sigla em inglês) – Cláusulas de Direitos e Obrigações no Comércio Exterior

ITO (sigla em inglês) - Organização Internacional do Comércio (OIC)

MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

OCDE - Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OMC – Organização Mundial do Comércio

ONU – Organização das Nações Unidas

OPEP - Organização dos Países Exportadores de Petróleo

OSC - Órgão de Solução de Controvérsia

SECEX - Secretaria de Comércio Exterior e o, integrantes do

TEC - Tarifa Externa Comum

UNCTAD (sigla em inglês) – Conferência das Nações Unidas Sobre Comércio e Desenvolvimento

UE – União Européia

INTRODUÇÃO

Conhecer o complexo mundo das relações comerciais internacionais é uma tarefa necessária para quem pretende entender o mundo do século XXI. Antes de tudo é preciso disposição para entrar na dinâmica do sistema mundial de comércio, manter contato com os primórdios da economia mercantil, acompanhar a evolução econômica dos povos e compreender a estrutura de regras e costumes criados ao longo de milhares de anos de comércio entre as mais diferentes nações do mundo. Como bem disse SILVA¹: “quem não se decide a atravessar a Economia, desnortado ficará pelas margens do conhecimento”.

Há muito que as nações compreenderam o quanto é importante o comércio internacional para a produção e circulação de riquezas ao redor do mundo. O isolamento comercial está diretamente ligado a situações de atraso econômico, sócio-cultural e tecnológico, enquanto que a plena atividade comercial entre povos se associa ao desenvolvimento econômico, à evolução social, ao acesso a novas culturas, novas técnicas e conhecimentos, que se propagam juntamente com as mercadorias.

Não há dúvidas de que a economia e o comércio mundial cresceram vertiginosamente após a Revolução Industrial e que as bases fortes do comércio entre as nações favorecem a distribuição das riquezas ao redor do mundo.

“Entre 1750 e 1914 o valor do comércio internacional aumentou mais de cinquenta vezes” ². Contudo, é preciso ponderar que, nem todos os países conseguiram acompanhar esse crescimento e que, nem todos dispõem de condições favoráveis para se desenvolver. Principalmente, é preciso considerar que há países que não demonstram o interesse necessário para que os resultados na

¹ SILVA, Fernando Correia da. **25 Contos de Economia**. Lisboa: Melhoramentos, 1978.

² GONÇALVES, Reinaldo, BAUMANN, Renato, PRADO, Luiz Carlos Delorme, CANUTO, Otaviano. **A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira**. Rio de Janeiro: Ed. Campus. 4ª edição, 1998. p.3

distribuição de riquezas, por meio do comércio internacional, se propaguem e alcancem todas as nações.

É patente o interesse das nações em conquistar e dominar o quanto for possível os mercados e impor diferentes tipos de barreiras para dificultar o acesso e a distribuição das riquezas produzidas mundo afora.

Será este um dos antagonismos do mundo do século XXI: reconhecer os benefícios criados pelo comércio internacional, ao passo que cria dificuldades em torná-lo mais equânime e mais acessível, principalmente para as nações em desenvolvimento.

A questão que se coloca é estabelecer as fronteiras entre o livre comércio e o protecionismo: aquele regido apenas pelas leis naturais de mercado e este com clara intervenção do Estado sobre as relações comerciais e a produção nacional. Quais são os possíveis benefícios para a economia mundial em cada situação? Há defensores para ambas as correntes, inclusive há quem defenda o equilíbrio entre as duas políticas.

São fortes os elementos que apontam que o comércio sem a presença forte de regras internacionalmente estabelecidas, favorece o surgimento de conflitos entre as nações e desestabiliza a economia mundial. A Primeira Guerra Mundial, a grande depressão de 1929 e a Segunda Grande Guerra, dentre outros conflitos que marcaram o século XX, tiveram raízes na ausência de mecanismos internacionais reguladores.

As lições tiradas dos grandes conflitos internacionais foram duras demais para o mundo. Foi preciso criar mecanismos internacionais com o desafio de não interferir na soberania dos estados nacionais, mas com suficiente poder para estabelecer regras e fazer com que elas pudessem ser cumpridas.

Hoje as economias nacionais são mais integradas e dependem muito umas das outras, cujo nível de interdependência comercial foi aumentado com o advento da globalização.

Inferese que o protecionismo tem sido utilizado pelos países sob a alegação de que se trata de defender interesses nacionais e, portanto, seria uma questão de soberania.

Por outro lado, constata-se que o protecionismo e os acordos bilaterais das grandes economias têm imposto cada vez mais dificuldades para as economias de países pobres, servindo mais como um instrumento de dominação na economia mundial.

Uma questão importante é saber se os organismos internacionais criados logo depois da Segunda Guerra e a OMC, criada em 1995, estão cumprindo seu papel e alcançando os objetivos para os quais foram criados, principalmente no sentido de tornar mais equânime as condições dos países no comércio mundial.

Mesmo com um aumento da capacidade jurídica de solução de conflitos internacionais na área comercial, os avanços dos organismos internacionais em tornar mais equitativas as condições dos países no comércio mundial, não têm sido suficientes para concluir os principais acordos e negociações em pauta. Até que ponto os interesses das grandes potências prevalecerão sobre os demais países?

Os mecanismos de solução de controvérsias no âmbito da OMC representaram um avanço para solucionar diferenças entre países. Contudo, restam dúvidas quanto ao caráter democrático desses mecanismos. Será que os países em desenvolvimento têm acesso em condições de igualdade com as principais economias?

Importante ressaltar ainda que as regras criadas no âmbito internacional, representadas pelos tratados, acordos e convenções, passam por um processo de internalização no direito nacional de cada país. Nem sempre esse processo é completo quando fere interesses nacionais, o que demanda tempo para os ajustes e adequações nacionais.

O Brasil tem sido citado como país em desenvolvimento de atuação brilhante no âmbito da OMC. Daí ser necessário entender o seu posicionamento nas

negociações internacionais no âmbito do comércio e os avanços da política externa brasileira. Como o direito brasileiro tem recepcionado no seu ordenamento jurídico os tratados, acordos e convenções internacionais referentes ao comércio internacional?

Se na antiguidade os mercadores tinham que transpor as barreiras da distância para comerciar suas mercadorias, atualmente as barreiras a serem transpostas são menos físicas e mais políticas.

1. A EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

1.1. DO SURGIMENTO DA MERCADORIA³

Primitivamente a sociedade humana conhecia apenas a **Divisão Natural do Trabalho**, cujas características eram determinadas pelas simples condições naturais do meio e disponibilidades de alimentos que a natureza oferecia. Conseguir alimentos e abrigo seguro contra as adversidades da natureza consistia no principal objetivo dos grupos humanos.

Ao longo dos tempos, com a constante observação e interação com a natureza, foi possível aos grupos humanos desenvolverem técnicas de produção baseados na **agricultura** e na **criação de animais**, instituindo uma nova fase da organização do trabalho. Com o desenvolvimento dos grupos em determinados aspectos da agricultura e da pecuária, passaram a garantir o mínimo de segurança alimentar e melhores condições de sobrevivência diante das adversidades naturais. Neste período as comunidades de produtores alcançaram relativamente a auto-suficiência, ou seja, produziam tudo que precisavam para sua sobrevivência.

Desta feita, com a constante especialização dos grupos humanos na produção de determinados ramos da agricultura e da pecuária, naturalmente foi sendo instituída a **Propriedade Privada**, pois, os grupos passaram a dominar cada qual o seu território onde pudessem desenvolver suas atividades.

Ao mesmo passo a organização do trabalho foi sofrendo grandes mudanças, passando a um nível de especialização social em que cada grupo dominava diferentes aspectos das técnicas recém desenvolvidas; alguns grupos vivendo da produção de determinados tipos de cereais e outros vivendo da criação de animais. Tal especialização dos grupos humanos instituiu a **Divisão Social do**

³ MORAES, Clodomir Santos de. **Teoria da Organização do Trabalho**. IATTERMUND

Trabalho e consequentemente criou a necessidade de troca entre os grupos de produtores.

A relativa auto-suficiência alcançada pelas comunidades se rendia às necessidades criadas com a especialização dos grupos na produção de variedades de alimentos e artigos. A obtenção daquilo que determinado grupo não produzia requeria o intercâmbio com os demais grupos. A primitiva troca de produtos entre as tribos: eis como aparece a **Mercadoria**.

A Divisão Social do Trabalho e a Propriedade Privada foram a base para o surgimento da Mercadoria, pois, somente com a necessidade de obtenção de um produto que pertencia a outro grupo é que se consumava o intercâmbio. Afinal, é preciso ter a propriedade sobre a coisa para poder dispor dela para troca. A troca era feita de produto para produto, pois, cada grupo oferecia o que produzia e obtinha o que não conseguia produzir.

A este período da Economia Mercantil se denominou **Economia Mercantil Simples**, ou seja, a troca simples de produto por produto.

Inicialmente este tipo de intercâmbio foi dificultado, pois, dificilmente as mercadorias eram equivalentes, o que provocava muita lentidão para se chegar ao fechamento e consumação das trocas. Com o tempo muitos povos instituíram uma mercadoria para ser o **Equivalente Geral**, como sementes, sal e gado; mesmo assim não era fácil o intercâmbio de mercadorias.

O problema só foi resolvido com o desenvolvimento das técnicas para produzir metais, quando foi possível a criação da **moeda** como Equivalente Geral. Assim, tudo podia ser trocado por moedas, que, por conseguinte, eram aceitas para comprar qualquer outra mercadoria, facilitando definitivamente o intercâmbio de mercadorias.

1.2. DO VALOR E DO PREÇO DA MERCADORIA⁴

A Economia Mercantil se desenvolve pelo constante intercâmbio de mercadorias que trazem em si um valor determinado, possibilitando que as trocas sejam efetivadas com observância à sua equivalência de valor.

Para que aconteça o fenômeno econômico da circulação de mercadorias é preciso que haja equivalência entre elas, caso não tenha equivalência a circulação não se processa.

Vejamos que quando um produtor vai até a feira para vender queijos, por exemplo, ele pode ter entre seus objetivos fazer uma reserva de dinheiro para se precaver em dias de crise ou ainda obter imediatamente com aquele dinheiro outra mercadoria de que necessita: uma máquina de plantar, por exemplo.

Assim, considerando a hipótese de que o produtor irá comprar imediatamente outra mercadoria de que necessita, temos o seguinte esquema de circulação:

<i>M1</i>	<i>D</i>	<i>M2</i>
(mercadoria)	(dinheiro)	(mercadoria)
(20 queijos)	(R\$120,00)	(1 máquina de plantar)

No esquema de circulação de mercadoria acima, a mercadoria M1 tem valor equivalente à mercadoria M2. Caso não tivesse, a circulação não se processaria. O dinheiro foi usado apenas para facilitar a troca, como um trampolim para a circulação de mercadorias⁵.

Portanto, 20 queijos e 1 máquina de plantar desapareceram do mercado porque o seu valor de uso foi convertido em valor de troca e expresso em valor monetário, possibilitando que fosse processada a circulação de mercadorias.

⁴ MORAIS, Clodomir Santos de. Teoria da Organização Autogestionária. Porto Velho: Edufro, 2002.

⁵ SILVA, Fernando Correia da. 25 Contos de Economia. Lisboa: Melhoramentos, 1978.

O valor da mercadoria é fator determinante nas trocas comerciais, tendo ampla aplicação a teoria do valor para o desenvolvimento da Economia Mercantil.

O valor da mercadoria é determinado pelo trabalho social empregado na sua produção, sendo dois os tipos de trabalho: **Trabalho Concreto e o Trabalho Abstrato**.

O trabalho concreto pode ser explicado como sendo o esforço empregado pelo produtor para produzir determinado bem material. Enquanto o trabalho abstrato configura a utilização de melhores meios de produção empregados para produzir determinado bem material com menor tempo de trabalho social dispensado para produzi-lo.

Quanto maior a eficiência dos meios de produção mais trabalho abstrato empregado. Assim, é possível que determinado produtor de cadeira possa levar dois dias para produzir uma única peça, utilizando apenas ferramentas simples, enquanto outro produtor de cadeira poderá produzir dez unidades em dois dias, ou seja, no mesmo tempo pelo fato de dispor de melhores meios de produção.

Ocorre agora distinguirmos valor e preço da mercadoria, pois, como foi visto o valor da mercadoria é determinado pelo trabalho social empregado na sua produção. Enquanto o preço é determinado pela oferta e procura no mercado.

Seguindo com o exemplo dos fabricantes de cadeira, aquele que produz mais unidades em menor tempo poderá converter seu valor de uso em **valor de troca** e assim poderá vender sua mercadoria de modo a cobrir seus custos, remunerar o trabalho empregado para produzi-la e obter margem efetiva de lucro; enquanto o primeiro fabricante não conseguirá converter o **valor de uso** da sua mercadoria em valor de troca, ou seja, em valor de mercado. É possível que não consiga vendê-la no mercado e, caso consiga, certamente não alcançará cobrir seus custos e remunerar seu trabalho, haja vista que no mesmo espaço de oferta e procura está disponível mercadoria do concorrente ajustada ao valor de mercado.

Dizemos então que o trabalho concreto determina o valor de uso da mercadoria, enquanto o trabalho abstrato determina o seu valor de troca.

Inexoravelmente, o primeiro fabricante que não consegue produzir com valor de troca, não conseguirá sobreviver com o seu negócio. É provável que venda primeiramente seus retrógrados meios de produção e em seguida, quando não mais dispor de suas ferramentas para vender, restar-lhe-á uma única opção: a venda de sua força de trabalho. Eis que a força de trabalho também é convertida em mercadoria.

É possível que em determinada época a procura por cadeiras aumente consideravelmente e isso irá proporcionar ao fabricante a oportunidade de aumentar o preço da sua mercadoria e, conseqüentemente, aumentar sua margem de lucro. Se ocorrer o contrário, ou seja, pouca procura diante de uma grande oferta o preço deverá cair, podendo mesmo ficar abaixo do seu valor.

O preço de uma mercadoria é superior ao seu valor quando, no mercado, a procura é maior do que a oferta.

Preço e valor serão coincidentes quando, no mercado, a procura se iguala à oferta.

E, quando no mercado, a oferta é maior do que a procura, o preço da mercadoria é inferior ao seu valor. Neste caso existirá desperdício social do trabalho⁶.

1.3. DO MERCANTILISMO AO LIBERALISMO

As trocas de mercadorias têm origens remotas e foram responsáveis por provocar mudanças na economia, antes baseada apenas na produção para o

⁶ Trata-se aqui de uma introdução necessária para a compreensão do tema de comércio internacional. Fernando Correia da Silva na sua obra: 25 Contos de Economia apresenta método simplificado para explicar a Teoria do Valor, conforme nos orienta Clodomir Santos de Moraes em sua obra: Teoria da Organização do Trabalho.

consumo, denominada de Economia Natural, passando ao longo do tempo com a constante organização do trabalho, de simples trocas entre as tribos para grandes transações comerciais entre países das mais diferentes regiões do mundo, instituindo o que conhecemos como Comércio Internacional.

Há muito que os povos perceberam a necessidade das trocas comerciais entre os mais diferentes grupos sociais, instituindo os primeiros traços da Economia Mercantil. A partir daí, com a constante organização do trabalho na produção, o fenômeno econômico da circulação de mercadorias incluiu o fato de que a força de trabalho também foi convertida em mercadoria, aparecendo vendedores e compradores da força de trabalho. Com essa característica a Economia Mercantil passa a ser denominada de **Economia Mercantil Capitalista**.

De forma patente foi o constante desenvolvimento da economia mercantil que possibilitou acelerar o desenvolvimento dos povos ao redor do mundo. Com as mercadorias trocavam-se também conhecimentos, novas técnicas de produção e se criavam novas necessidades que, por conseguinte, impunham novos desafios e descobertas.

Dada a diversidade do fator de produção primário, ou seja, dos recursos naturais, sendo a terra um dos mais importantes Fatores de Produção, as trocas comerciais foram se desenvolvendo entre os grupos populacionais à medida que dominavam novas técnicas de produção de bens materiais.

As reflexões teóricas do comércio internacional sobre as quais iremos versar têm como partida o Mercantilismo; primeira corrente do pensamento econômico⁷.

A ênfase dada pelos mercantilistas era de como o comércio internacional podia servir, unilateralmente, aos interesses do Estado Colonialista do século XVI e XVII.

⁷ ROSSETI, José Pascoal. Introdução à Economia – A Economia Nacional e as Relações Econômicas Internacionais. São Paulo: Atlas, 19 ed, 2002 . P.856

O Mercantilismo dominou o pensamento econômico dos séculos XVI e XVII a serviço dos Estados Colonialistas da Europa Ocidental que buscavam o fortalecimento do seu poder econômico.

As concepções mercantilistas para o fortalecimento econômico e de fortuna nacional tomavam como foco os seguintes pontos: a) a acumulação metalista; b) o colonialismo; c) o industrialismo protecionista; d) o controle das operações cambiais; e, e) o nacionalismo.

Sob essa perspectiva o comércio exterior foi considerado o motor de arranque dos objetivos centrais de fortalecimento dos estados. A equação posta pelos mercantilistas era a convicção de que as vantagens auferidas pelos países através do comércio exterior significavam, necessariamente, desvantagens para outros países.

John Locke, importante pensador mercantilista, dizia que para aumentar a massa de dinheiro existente em um país só há dois caminhos: extraí-lo das próprias minas ou obtê-lo de outros países.

Então para obter dinheiro do estrangeiro há apenas três caminhos: “a força, o empréstimo ou o comércio”.⁸

Na concepção mercantilista o dinheiro era uma dádiva da natureza e não produção do Estado. Por isso era importante a política comercial promover o aumento das exportações e a redução das importações nos países que não tinham minas.

Nessa visão, o protecionismo é um instrumento que visa proteger a circulação monetária doméstica, e não a produção doméstica.

Daí dizer que a teoria dos mercantilistas era baseada nas vantagens unilaterais. As trocas internacionais significavam perdas para alguns e ganhos para outros.

⁸ Idem, p 04

Tal visão era decorrente da concepção de riqueza dos mercantilistas. A acumulação de metais preciosos era a expressão única da riqueza nacional. Essa idéia era de tal modo dominante que os metais preciosos eram o lastro dos meios de pagamento da época.

Ouro e prata significavam riqueza, poder e prosperidade. Ademais, serviam como metais monetários. Mesmo que não constituíssem a própria expressão da riqueza, seriam instrumentos universais para sua aquisição⁹, ou seja, foram amplamente utilizados nas trocas internacionais e a obtenção de saldo na balança comercial era a base para alcançar a acumulação metalista.

O colonialismo foi uma espécie de ponta de lança para ampliar os resultados positivos no comércio exterior, compondo, sobremaneira a estratégia de fortalecimento do Estado mercantilista.

Neste viés é apropriado tratar da estratégia de países como Portugal e Espanha que utilizavam a exploração de minas de ouro e prata em suas colônias, mantendo suas rotas de comércio e a extração de matéria-prima para abastecer o industrialismo (ex. pau-brasil, ouro, prata, cobre, drogas do sertão etc.). Na mesma plataforma estava a concessão de monopólios para a exploração nas colônias.

A relação metrópole-colônia servia bem aos propósitos mercantilistas, pois, da metrópole provinham manufaturados com preços elevados e das colônias, matérias-primas de preços módicos.

Neste ponto é latente o nascedouro do industrialismo protecionista, como desdobramento das idéias mercantilistas. Ou seja, a proteção à nascente indústria nas metrópoles.

Tal proteção consistia em diversas práticas, desde baixas tarifas para a importação de matérias-primas, proibição de produtos primários não manufaturados e a imposição de taxas alfandegárias proibitivas para importações que competissem com a indústria interna.

⁹ Idem, Ibidem p. 857

A acumulação metalista exigia ainda o controle centralizado das operações cambiais, evitando a fuga de metais preciosos. Somente se justificava as saídas das reservas de metais para a compra de matérias-primas que seriam manufaturadas para reexportação.

O nacionalismo era a base da política mercantilista de transações internas.

A visão defendida pelos mercantilistas baseada na unilateralidade das vantagens nas transações entre os países passou a ser revista por alguns a partir de fins do século XVII e início do século XIX. David Hume foi um dos pensadores que propuseram que as vantagens comparativas, na disponibilidade de recursos e capacidade de produção, fossem fatores determinantes do intercâmbio econômico entre os países. Demonstrou por fim que os países não deveriam se manter apreensivos quanto ao desenvolvimento e aperfeiçoamento de seus parceiros.

A diversidade dos recursos naturais dos povos e nações conduziria naturalmente a padrões de intercâmbio com vantagens mútuas.

Neste aspecto, no longo prazo o resultado do intercâmbio entre países seria o benefício recíproco e não o unilateral.

Em contraposição às idéias do mercantilismo primitivo, as idéias da economia clássica basearam-se nos benefícios mútuos que a divisão internacional do trabalho, a especialização e as trocas poderiam trazer para as nações envolvidas.

Mesmo as hipóteses clássicas das vantagens recíprocas terem significado um avanço frente às posições mercantilistas, sem pontos de sustentação, foram alvo de reparos desde a segunda metade do século XIX e se estenderam até a primeira metade do século XX¹⁰, sendo neste período levantadas as críticas mais contundentes.

¹⁰ Idem, Ibidem p. 868

1.3.1. Teorias clássicas do comércio internacional¹¹

1.3.1.1. Teoria da vantagem absoluta

Adam Smith foi quem desenvolveu a Teoria das Vantagens Absolutas. Através de sua obra: *Uma Investigação Sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações* (1776), Smith asseverou que “A riqueza das nações é o resultado do aumento da produtividade do trabalho”. “Esta por sua vez, é consequência da divisão do trabalho” e “a divisão do trabalho é limitada pela extensão do mercado”.

Adam Smith ao publicar o livro “A riqueza das nações” em 1776, em suma, afirmou que cada país pode produzir determinadas mercadorias com custos menores que os outros.

A consequência disso é que esse país se beneficiará se exportar essa mercadoria e importar as outras. Isso proporcionará aos países vantagens recíprocas. O benefício nisso é do país que comprará produtos mais baratos, e também dos outros países que pagarão com produtos que lhes custarão menos.

Em Adam Smith encontra-se a idéia de que o comércio exterior poderia ser mutuamente proveitoso para os países. O pensamento de Smith foi aprofundado por David Ricardo e John Stuart Mill no início do século XIX.

Em síntese esta é a teoria da vantagem absoluta. Adam Smith partiu do princípio de que cada país tem sempre vantagem absoluta em algum produto.

1.3.1.2. Teoria da vantagem comparativa

David Ricardo apresentou outra teoria em 1817, afirmando que países com condições diferentes de produção podem tornar sua troca um bom negócio. Ou seja, a vantagem absoluta na produção do produto “A” supera a falta de vantagem na troca do produto “B”, alcançando um determinado equilíbrio nas transações.

¹¹ MAIA, Jayme de Mariz. *Economia Internacional e Comércio Exterior*. 3ª ed., São Paulo: Atlas, 1997.

Essa teoria é mais abrangente do que a teoria da vantagem absoluta, pois, abandona a idéia dos custos absolutos e parte para a idéia dos custos relativos.

O modelo “ricardiano” de comércio internacional implica, portanto, a especialização de cada país na exportação do produto do qual tem vantagens comparativas.

Sua visão conceitual era: “mais comércio é melhor que menos comércio”.

O conceito de vantagens comparativas não pode ser analisado isoladamente, do ponto de vista de um único país. É preciso considerar a estrutura de produção de pelo menos dois países.¹²

1.3.1.3. Teoria da demanda recíproca

Depois de Adam Smith e David Ricardo foi a vez de John Stuart Mill formular a teoria da demanda recíproca, centrando a análise no que dois países diferentes podem produzir em determinado tempo. Neste ponto o que o autor desta teoria pretende é evidenciar a eficiência comparativa.

Deste modo, dois países poderão ter as mesmas vantagens absolutas para um mesmo produto, porém, um terá maior vantagem comparativa, dada a sua eficiência na produção.

Stuart Mill estudou ainda os limites de possibilidades de troca entre dois países, ou seja, os limites em que o comércio entre esses dois países poderá ser realizado.

Há, contudo, outro fator que irá estabelecer o valor exato da troca, qual seja, a demanda por essas mercadorias nos dois países.

¹² Idem p. 17

Dependendo do grau de interesse de cada país os preços das mercadorias vão se alterando até chegar ao ponto de equilíbrio.

Sobre a demanda incidem diversos fatores, inclusive ela sofre os efeitos dos problemas conjunturais do país, que irão determinar a maior ou menor necessidade momentânea que cada país tem por determinada mercadoria negociada.

Para ambas as teorias o comércio internacional é uma possibilidade vantajosa e perene entre os países.

1.3.2. Teorias modernas do comércio internacional¹³

Importante salientar que as teorias do comércio internacional foram evoluindo e deram lugar às teorias modernas, que se apresentam mais abrangentes.

Embora não seja nosso objetivo aprofundar no caráter dessas teorias modernas é salutar dizer que há diferenças marcantes em relação às teorias clássicas, quais sejam:

- a) As teorias modernas consideram, simultaneamente, todos os fatores de produção: Terra, Capital e Trabalho (Tecnologia).
- b) As teorias modernas abandonam a idéia de valor trabalho ou custo trabalho para adotarem o custo oportunidade, ou seja, o custo comparativo de oportunidade.
- c) As condições de comércio internacional são mais bem quantificadas por meio da curva de possibilidade de produção, custo oportunidade e curva da indiferença.

¹³ Idem, Ibidem

1.3.3. Determinantes construídos

As teorias clássicas do comércio internacional levantadas por importantes pensadores, como David Hume e Adam Smith, colocaram novas perspectivas sobre a origem da riqueza das nações. Era abandonada a idéia das dotações naturais para adotar a idéia dos atributos construídos.

A primeira metade do século XX foi dominada pelas idéias de que as relações comerciais internacionais eram marcadas pela disparidade internacional na dotação dos fatores Terra, Capital e Trabalho. Assim, justificava-se que determinado país se dedicasse às exportações primárias por combinar abundância de fator terra com fator trabalho para países onde o fator capital e as tecnologias fossem preponderantes¹⁴.

A partir dos anos 60 e 70, tanto as causas centrais das trocas externas, quanto a crença nos benefícios recíprocos foram alvo de reconsiderações críticas.

Duas correntes teóricas sobressaíram. A primeira reviu os fatores determinantes das trocas externas, abrindo caminho para se considerar os **atributos construídos**.

Significa dizer que o que é determinante nas trocas externas são as condições criadas, ou seja, a base para as trocas externas são os atributos construídos e não apenas os atributos naturais. É possível que determinado país que não dispõe de grandes reservas de recursos naturais, mas que consiga bem organizar seus fatores de produção, possa alcançar melhores resultados nas trocas externas.

A segunda corrente teórica foi bastante contundente em evidenciar que os benefícios do comércio exterior eram desbalanceados, ou seja, desiguais diante da troca de matérias-primas por produtos industrializados.

¹⁴ ROSSETI, José Pascoal. Introdução à Economia – A Economia Nacional e as Relações Econômicas Internacionais. São Paulo: Atlas, 19 ed, 2002. P. 869.

Esta tem sido a lógica nas trocas externas: produtos industrializados, com maior valor agregado sobrepõem aos produtos primários, cujos preços, historicamente, têm sofrido baixas, principalmente, desde o último quadrante do século passado.

Ao mesmo passo, fica patente que a capacidade de formação de capital é largamente maior para os países que saíram na frente com a industrialização, o que se converte em maior domínio econômico tanto pela via comercial quanto pela via dos mercados de capitais.

Assim é como se desenhou o mapa dos países industrializados e donos dos maiores volumes de capitais no mundo e o dos países de economia primária, com os seus produtos primários desprovidos de poder de barganha no mercado e cada vez mais dependentes de capital estrangeiro.

A primeira corrente teórica, a que centra atenção acerca dos atributos construídos, tinha as seguintes considerações: os fluxos de comércio mais intensos e de valores mais expressivos não se estabeleciam entre países com diversidade estrutural de recursos, mas entre países que apresentavam semelhantes níveis médios de renda e também semelhantes estruturas internas de procura agregada.

Ou seja, os esforços empresariais e as decisões de produzir determinado bem são influenciados e motivados por estender os padrões da procura além das fronteiras do próprio país e por necessidades internas.¹⁵

Assim é que se pode afirmar que o comércio internacional é um reflexo da estrutura criada dentro do mercado nacional, ou seja, os níveis de eficiência tendem a se equiparar entre mercado interno e externo do país. “O comércio internacional nada mais é do que uma extensão através das fronteiras da rede de atividade econômica do próprio país”¹⁶.

¹⁵ Idem, Ibidem p.871

¹⁶ José Pascoal Rosseti: Introdução à Economia. p. 872

Os sinais de desenvolvimento mais recentes das trocas internacionais decorrem mais de atributos construídos do que de vantagens definidas por dotações naturais. Tais atributos convertem-se em competitividade entre empresas e países.

Os atributos de competitividade tanto são derivados de heranças culturais e tecnológicas, como de estratégias substitutivas de importações ou de industrialização intensiva. Essas vantagens competitivas estão ancoradas em novas estruturas de produção e de mercado e em novas formas de transações externas.

A competitividade para o comércio exterior é definida por um conjunto de variáveis, todas referentes a atributos construídos. Assim, o país que melhor se organizar para as trocas externas, maior possibilidade de êxito terá no comércio internacional.

1.3.4. Teoria neoclássica do comércio internacional

A teoria neoclássica do comércio internacional desenvolveu teorias quantitativas quanto a: moeda, juros, capital e desenvolvimento econômico e foi uma das áreas da economia mais desenvolvidas e de maior influência na visão de mundo, pois, dedicou-se a traduzir a economia em números e índices que melhor contribuíram para a compreensão dos fenômenos econômicos.¹⁷

Também foi objeto de estudo da teoria neoclássica o que se denominou “equilíbrio de mercado”, ademais, o comportamento do consumidor e do fornecedor. Como se vê, um leque de abrangências, o que explica a grande influência desta teoria no pensamento econômico e na visão de mundo do século XX.

Esta teoria explicou melhor os fenômenos econômicos globais do século XX e reforçou a idéia de que mais comércio é melhor do que menos comércio. Contudo, embora todos concordem com esta afirmativa, não há totais

¹⁷ Idem, Ibidem p.35

garantias de bem-estar para todos no livre comércio. Há sempre algum país auferindo melhores vantagens nas relações de comércio internacional.

Os teoremas fundamentais da teoria pura do comércio internacional não são capazes de demonstrar que o livre comércio de todos os produtos, com todos os países e sob qualquer circunstância é necessariamente a melhor política comercial.¹⁸

¹⁸ Idem, Ibidem p. 36

2. ESTÁ FORMADA A ECONOMIA INTERNACIONAL

Para a economia internacional o que interessa é a relação entre os países, ou seja, a unidade de análise é a economia nacional em relação a outras economias nacionais; o interesse nacional e não o interesse individual. É saber por que há países industrializados e ricos, enquanto outros países estão em situação de subdesenvolvimento e na dependência econômica, com dificuldades aparentemente intransponíveis.

As relações de comércio sempre foram e continuam sendo a principal modalidade de relacionamento econômico entre os países. O comércio internacional existe desde pelo menos a Antiguidade. O Império Romano constituiu, de certo modo, uma comunidade comercial de países que tinha por centro o Mediterrâneo. Com as invasões dos bárbaros e, mais tarde, dos árabes, essa comunidade se desfez, mas mesmo durante a Idade Média havia um comércio internacional muito vivo entre a Europa e a Ásia. O principal eixo desse comércio se fazia por mar e terra: caravanas de mercadores partiam da Alemanha ou Itália para o Oriente Médio, onde trocavam seus produtos com mercadores árabes por outros do Extremo Oriente (China, Índia). Eram os árabes que faziam a ligação entre a Europa e as grandes civilizações do Sul e do Leste da Ásia. Essas eram mais adiantadas que as da Europa e forneciam a esta bens de luxo como especiarias e manufaturas (pimenta, seda, jóias etc.). A Europa exportava principalmente produtos agrícolas e metais preciosos.⁽¹⁹⁾

O panorama acima descreve muito bem as relações comerciais da Antiguidade, cujas rotas comerciais entre Europa e Ásia tinham livre fluxo. Ocorre que em meados do século XV Constantinopla foi tomada pelos Turcos e o fluxo comercial foi interrompido, dando início a grande busca de uma via alternativa para se chegar até a Ásia.

Assim foi que se iniciaram as grandes navegações responsáveis pelas “descobertas” do “Novo Mundo”, ou seja, do continente americano. E já no início do século XVI foi “descoberto” a Oceania, o quinto continente.

¹⁹ SINGER, Paul. Aprender Economia. 17. ed. rev. São Paulo. Contexto. 1998.

Passando da simples aproximação à conquista e à colonização, os Europeus sobrepuseram militarmente os povos desses continentes. Trataram de fincar bases comerciais na Ásia, África e América e construir o que seriam as novas estruturas do comércio internacional.

O antigo sistema colonial foi o primeiro estágio da economia mundial que durou do século XVI ao século XVIII. O fim deste período foi marcado pela Revolução Industrial iniciada na Inglaterra com a descoberta e a aplicação da manufatura de máquinas movidas a vapor. Foi assim que nasceu a indústria moderna que se expandiu a partir da Inglaterra pela Europa e depois, pela América do Norte.

Foi a expansão comercial dos estados nacionais modernos que criou as condições institucionais para a formação de uma economia mundial e a base econômica para o desenvolvimento do capitalismo industrial.²⁰

Entre 1750 e 1914 o valor do comércio internacional aumentou mais de cinquenta vezes. Neste período a revolução industrial para se manter crescente, demandou matérias-primas, alimentos e mercados.²¹

A produção norte-americana chegou a crescer sessenta vezes entre 1790 e 1810.²²

A Inglaterra se tornou a grande potência, uma metrópole que impôs domínio sobre suas colônias, impedindo que desenvolvessem manufaturas. Índia e China que tinham uma manufatura bastante desenvolvida à época foram obrigadas a abandonar a manufatura e se tornarem meras produtoras de matéria-prima.

Entre 1800 e 1850 as importações totais britânicas, de longe o maior país mercantil do mundo, cresceram mais de quatro vezes, e entre 1850 e 1913 cresceram oito vezes.²³

²⁰ GONÇALVES, Reinaldo, BAUMAMM, Renato, PRADO, Luiz Carlos Delorme, CANUTO, Otaviano. A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira. Rio de Janeiro: Ed. Campus. 4ª edição, 1998. p.3.

²¹ Idem, p.04

²² Idem, Ibidem, p. 04

Entre a revolução industrial e a primeira guerra mundial o mundo se transformou em uma economia com elevado grau de integração.²⁴

No período que vai de 1815 a 1914, conhecido como os cem anos de paz, pois, relativamente, foi um período em que não houve grandes conflitos armados envolvendo grandes nações, então a economia e o comércio puderam crescer sem atropelos.

Esse estágio da economia mundial foi caracterizado pela concentração das atividades industriais nas metrópoles e a conseqüente desindustrialização das colônias, forçadas a se tornarem fornecedoras de matéria-prima.

Já a partir do final do século XIX países da periferia começaram a desenvolver lentamente um processo de industrialização. Com a crise mundial de 1929 o efeito sobre o comércio mundial foi devastador, ocorrendo então uma forte queda nos níveis de comércio internacional, pois, os países trataram de fechar suas portas ao mercado externo e procuraram produzir o máximo possível seus próprios produtos.

Alguns países, como o Brasil, puderam, neste período que vai até a Segunda Guerra, praticar a chamada: industrialização por substituição às importações. Esse processo significou a expansão e a diversificação da indústria nacional, por conseguinte, o enriquecimento da burguesia industrial que conseguiu acumular certo capital e aumentar seu poder político ganhando o apoio do Estado para suas nascentes indústrias.

Após a Segunda Guerra Mundial países como o Brasil, México, Chile, Argentina, passaram a receber investimento de capital estrangeiro, pois, os países industrializados perceberam que não recuperariam mais o mercado nesses países periféricos, o que explicou os investimentos e o estabelecimento de empresas estrangeiras nesses países, dando início à investida das multinacionais que encontraram mercado nacional em crescimento, mão-de-obra e custos de produção

²³ Idem, Ibidem, p. 04

²⁴ Idem, Ibidem, p. 04

mais baratos, e ainda, possibilidades de enviar grandes somas dos lucros para seus países de origem.

A partir da década de 60 dá-se início a uma outra etapa da economia mundial, pois, as multinacionais que se instalaram nos países periféricos com o objetivo de ocupar mercado local, passaram agora a produzir para ocupar o mercado mundial a partir desses países periféricos. Foi assim que países recém semi-industrializados passaram a ocupar condição de exportadores de produtos industriais e este processo não parou por aí, pois, percebendo as vantagens com mão-de-obra barata e custos baixos de matéria-prima, aliados aos investimentos estatais em infra-estrutura, as multinacionais deslocaram processos produtivos inteiros para esses países.

Outro aspecto de fundamental importância para o funcionamento da economia mundial é o sistema de pagamentos. O comércio internacional só se desenvolve com segurança no recebimento das transações, pois, é preciso que haja meios de pagamentos aceitáveis entre todos os países que se relacionam.

Como cada moeda nacional tem curso forçado dentro do seu próprio território, os pagamentos internacionais não poderiam ser feitos por nenhuma delas, é preciso que se tenha uma moeda de cunho internacional.

O ouro desempenhava no passado o papel de moeda internacional, mas, sua circulação e volumes são limitados e não acompanham a velocidade das transações mundiais, podendo causar crises de liquidez, ou seja, de falta de numerários para realizar os pagamentos. Foi por isso que em 1944, ainda na Segunda Guerra Mundial, foi criado um sistema internacional de pagamentos com os acordos de Bretton Woods. Com esse acordo o ouro continuaria a ser a moeda internacional por excelência, mas complementada pelo dólar, desde que os EUA se comprometessem a manter fixo o valor do dólar em ouro, que na época era de 35

dólares por onça²⁵ de ouro. Isso só foi possível porque os americanos tinham quase todo o ouro do mundo e os países recebiam dólar como se fosse ouro.

Ocorre que os EUA não tinham tanto ouro assim e os países começaram a exigir a troca dos dólares de suas reservas por ouro, o que levou os EUA a voltarem atrás no acordo em 1971. Depois disso o preço do ouro passou a ser um preço determinado pelos Bancos Centrais entre si, ou seja, passou a ser um preço político. Hoje a relação de moeda nacional com o ouro praticamente desapareceu.

Atualmente não há qualquer mecanismo seguro de defesa do sistema de pagamento internacional. Enquanto não se cria uma moeda internacional, que sugere também a criação de um governo mundial, na ausência destes o FMI é que emite uma espécie de moeda internacional de reserva denominada de Direitos Especiais de Saque (DES), aos quais recorrem os países que têm problemas de pagamento.

²⁵ Medida de peso antiga que equivale a 28,691 gramas. Na Grã-Bretanha igual a 28,349 gramas. in *Diccionario de Reforma Agraria Latinoamerica* / Clodomir Santos de Moraes – San José: Educa, 1983. p. 343

3. O LIVRE COMÉRCIO E O PROTECIONISMO

A idéia de livre comércio internacional e de que tal prática geraria ganho de bem-estar e de propagação do desenvolvimento econômico é defendida desde Adam Smith e ganhou apoio da maioria dos economistas.

A teoria era de que a produção seria potencializada pela divisão internacional do trabalho a partir da especialização de cada país, configurando cada qual a sua vantagem comparativa no comércio. Assim, não faria sentido interpor barreiras à circulação de mercadorias, pois os países se desenvolveriam vendendo ou trocando produtos de acordo com sua especialização.

Contudo, uma parcela considerável dos economistas, embora minoritária, tem uma visão contrária, ou seja, a visão de que não há evidências de que a prática do livre comércio acarrete, necessariamente, desenvolvimento e ganhos de bem-estar.

Esta parcela contrária é procedente, na maioria, de países em desenvolvimento ou periféricos ao centro mais avançado.

Embora nos séculos XVIII e XIX houvesse defensores da idéia contrária ao livre comércio, mais recentemente economistas de países centrais vêm apresentando argumentos de defesa do uso de intervenção estatal para que sejam corrigidas as falhas do mercado nas relações econômicas internacionais, aumentando a capacidade de geração de renda doméstica ou, redistribuindo domesticamente os ganhos do comércio exterior.

O debate acontece pelos seguintes argumentos: se o desenvolvimento econômico difunde-se pelo mercado e o bem-estar aumenta com o livre comércio, então o mercado livre será a política mais vantajosa.

Contudo, se em situação de livre comércio, nem sempre está garantida a melhoria do bem-estar, tampouco que o desenvolvimento econômico se difunda espontaneamente para outros países, é provável que a política comercial protecionista seja a mais adequada para alguns países.²⁶

Frey, Pommerehne, Scheneider e Gilbert (1984), citados por GONÇALVES *at all* (1998), mostraram que 79% dos economistas norte-americanos acreditavam que a proteção reduziria o bem-estar, enquanto 70% dos alemães achavam o mesmo; entre os economistas suíços eram 47%, já entre os austríacos eram 44% e tão somente 27% entre os economistas franceses.

Em meados do século XIX certamente uma proporção menor de economistas norte-americanos e alemães acharia que a proteção no comércio internacional reduziria o bem-estar, enquanto quase a totalidade de ingleses e um número expressivo de franceses seriam favoráveis ao livre comércio.

No mesmo plano, nos últimos 200 anos a economia mundial tem se caracterizado por um elevado nível de protecionismo, mesmo considerando que este oscila significativamente dependendo dos países e períodos considerados.²⁷

A defesa da indústria no século XIX era um argumento contra o livre comércio, ou seja, justificava-se proteger provisoriamente a indústria nascente contra a concorrência das indústrias maduras de países mais avançados.

Isso ocorreria até que os níveis de desenvolvimento dos países mais atrasados convergissem com os dos países mais avançados. Ou seja, a proteção não seria absoluta nem eterna.

O conceito de livre-comércio é associado às políticas neoliberais. Ou seja, é a defesa da economia de mercado sem nenhuma interferência do Estado no seu funcionamento. Não obstante, nos últimos 60 anos já foram produzidas milhares

²⁶ GONÇALVES, Reinaldo, BAUMAMM, Renato, PRADO, Luiz Carlos Delorme, CANUTO, Otaviano. A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira. Rio de Janeiro: Ed. Campus. 4ª edição, 1998.

²⁷ Idem, p. 40

de normas e procedimentos nas rodadas de negociações comerciais no âmbito do GATT e agora da OMC.

A contradição com o discurso liberal é flagrante. Significa que a regulação do comércio internacional pode ser benéfica a quem precisa se defender da voracidade do mercado, mas, interessa muito mais a quem tem maior poder econômico e mercados a defender. Aí está o antagonismo no comércio internacional, o discurso é uma coisa, a prática é outra.

O que interessa de fato é que com mais ou menos livre comércio, hoje cerca de 20% da população mundial, nos países ricos é claro, detêm 80% do comércio mundial e, conseqüentemente, dos seus resultados.²⁸

3.1. INSTRUMENTOS DA POLÍTICA COMERCIAL

A política comercial é para os governos a forma de intervir direta ou indiretamente na estrutura lógica do comércio. Pode se constituir de variados mecanismos e diversos elementos que serão utilizados para se alcançar objetivos comerciais e econômicos.

Tanto poderão ser utilizados para inibir as importações e ampliar as exportações de determinados produtos ou ainda, em ambos os casos, servirão para aumentar receitas internas mediante tarifas e impostos.

3.1.1. Barreiras comerciais

O comércio internacional é necessário porque nenhum país dispõe de todos os recursos naturais para seu sustento. Apesar disso, o comércio internacional defronta com as mais diversas barreiras.

²⁸ **Kjeld Jakobsen.** INTERNACIONAL: Livre comércio X Comércio justo - 31/03/2006. Disponível em: <http://www2.fpa.org.br/portal/modules/news/article.php?storyid=3310>. Acesso em 17/06/2008

Há barreiras de todas as espécies; algumas impostas culturalmente, outras impostas politicamente.

Há outros problemas que se constituem em barreiras como: diferenças de moedas, idiomas, pesos e medidas, alfabeto, entre outros. Há também conflitos de legislações.

Em sentido amplo, barreiras ao comércio internacional partem da proteção aos fatores de produção: Terra, Capital e Trabalho.

3.1.1.1. Proteção ao fator terra

Deve-se considerar o aspecto da proteção à exploração de matéria-prima, não apenas pelo aspecto ambiental, mas, principalmente pelo aspecto econômico, o que vem muitas vezes com a sustentação artificial de seus preços por meio de subsídios.

Por outro lado, proteger os recursos naturais de um país implica em proteger sua soberania, expressa, neste caso, no domínio do seu próprio território.

Temos exemplos de fatores que influenciaram na proteção da economia do país: no passado o Brasil viveu o apogeu da borracha a partir do látex extraído da seringueira nativa da Amazônia, que, com o avanço da indústria automobilística nos países industrializados, teve grande importância para a economia nacional nas exportações, pois, o Brasil era praticamente o único produtor. Ocorre que os ingleses trataram de levar sementes da seringueira e fizeram grandes plantações em países da Ásia e, em pouco tempo, tornaram-se os grandes produtores mundiais, ocasionando a decadência da borracha no Brasil, agravada também pelo uso da borracha sintética feita a partir do petróleo.²⁹

²⁹ “O exemplo da borracha é bastante elucidativo: ela surge como matéria-prima importante depois que a descoberta da vulcanização lhe conferiu características adequadas para sua utilização na fabricação de pneus. A borracha era produzida por meio da sangria de seringueiras espalhadas pela floresta amazônica. Com o rápido

Atualmente, as reservas de petróleo ao redor do mundo são as mais visadas, pois do ponto de vista estratégico de desenvolvimento, o petróleo tem importância absoluta como fonte de energia.

Nesta mesma esteira temos a produção de alimentos, principalmente, de grãos que necessitam de terras férteis e com bom clima para produzir.

A proteção ao fator terra inclui todos os recursos naturais, como a água, o minério de ferro, o cobre etc., tratando quase sempre de *commodities* em geral, que têm seus preços definidos no mercado internacional.

3.1.1.2. Proteção ao fator trabalho

Trata-se da proteção ao trabalho nas mais variadas formas, quais sejam: na falta de mão-de-obra, situação na qual faltam trabalhadores para atender às vagas de emprego. Essa situação aliada à baixa tecnologia resulta muito frequentemente, em apoio à imigração.

Há ainda a situação do pleno emprego, quando o número de empregos é praticamente igual ao número de trabalhadores. Nesta hipótese os países impõem barreiras à entrada de trabalhadores estrangeiros.

Por último, há a situação do desemprego, na qual o número de empregos é consideravelmente menor do que o número de trabalhadores. Situação que pode ser causada por recessão ou quando o crescimento econômico for menor que o demográfico.

desenvolvimento da indústria automobilística, a demanda por borracha cresceu depressa sem que sua produção extrativa pudesse acompanhar esse ritmo. Isso fez com que os próprios países industrializados procurassem fontes alternativas de abastecimento. A Grã-Bretanha desenvolveu plantações de seringueiras em suas colônias do Extremo Oriente e assim dominou o mercado mundial entre a Primeira e a Segunda Guerra Mundial. Os Estados Unidos e a Alemanha desenvolveram a borracha sintética, produzida a partir do petróleo, e que passou a ser a mais usada após a Segunda Grande Guerra mundial.” SINGER, Paul. Aprender Economia. 17. ed. rev. São Paulo. Contexto. 1998. p. 117.

3.1.1.3. Proteção ao capital

Por derradeiro há de se falar na proteção ao capital, consistente na criação de políticas de proteção ao capital nacional com o fechamento da economia, não permitindo que o capital estrangeiro entre no país para competir com as empresas nacionais.

Muitos países permitem a entrada do capital estrangeiro, mas, posteriormente criam obstáculos para a sua retirada, chegando até mesmo ao confisco.

3.2. DESVIOS OU ENTRAVES AO COMÉRCIO LIVRE

Após as considerações acerca da proteção à produção, cumpre atentarmos à questão das barreiras ao comércio livre propriamente dito, tanto quanto aos desvios do modelo de comércio livre, como aos esquemas protecionistas.

São desvios ou entraves ao comércio livre o *dumping*, o oligopólio, o *trust* e o cartel:

O ***dumping*** consiste em vender no exterior por preço abaixo do custo de produção, com objetivo de destruir o concorrente e ficar dono do mercado, podendo futuramente ditar preços e condições.

O **oligopólio** é quando um mercado está nas mãos de apenas alguns poucos concorrentes que passam a manter uma política de preços nociva ao consumidor.

O ***trust*** consiste na fusão de várias empresas de forma a tender para a formação de um monopólio. O objetivo é a manipulação do mercado e a imposição de preços e condições.

O **cartel** se estabelece quando várias empresas produtoras fazem acordos comerciais para distribuir entre si cotas de produção e determinar os preços, de forma a suprimir a concorrência.

Um exemplo de cartel internacionalmente conhecido é a OPEP, que determina o preço do barril do petróleo e estabelece a cota de produção de cada membro da organização.

Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP ou, pelo seu nome em inglês, **OPEC**) é uma organização composta por países que retêm algumas das maiores reservas de petróleo do mundo, como é o caso da Arábia Saudita.

A **OPEP** é o exemplo mais conhecido de cartel: seu objetivo é unificar a política petrolífera dos países membros, centralizando a administração da atividade, o que inclui um controle de preços e do volume de produção, estabelecendo pressões no mercado.

Foi criada em 17 de Setembro de 1960 como uma forma dos países produtores de petróleo se fortalecerem frente às empresas compradoras do produto, em sua grande maioria pertencentes aos Estados Unidos, Inglaterra e Países Baixos que exigiam cada vez mais uma redução maior nos preços do petróleo.³⁰

Os países combatem alguns desses desvios do livre comércio por meio de legislações adequadas a cada caso. No Brasil temos o exemplo do Dec. 1.602 de 23/08/95 que regulamentou a legislação *antidumping*. (Vide cap. 6)

3.3. ESQUEMAS PROTECIONISTAS APARENTES

Constituem barreiras no comércio internacional as medidas protecionistas representadas por subsídios, tarifas alfandegárias, taxas múltiplas de câmbio e licenças de importação e exportação.

3.3.1. Tarifas - barreiras alfandegárias

Os impostos sobre importações – denominados de tarifas – são cobrados quando a mercadoria entra no país.

³⁰ Wikipédia, a enciclopédia livre. Organização dos Países Exportadores de Petróleo. . Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Organizacao_dos_Paises_Exportadores_de_Petroleo>. Acesso em 18/06/2008

São praticadas por meio das tarifas impostas aos produtos estrangeiros como medida de proteção ao produto nacional, muitas vezes sem condições de competitividade.

Existem barreiras temporárias que podem obrigar as indústrias locais a se modernizarem e então poderão enfrentar a concorrência externa.

Quando as barreiras são permanentes as indústrias locais poderão se acomodar e continuar produzindo caro demais suas mercadorias.

As tarifas podem ser cobradas como um percentual sobre o preço ou podem representar um valor específico independente do preço. Há casos em que são utilizadas as duas modalidades de cobrança.

A verdade é que houve épocas em que o protecionismo era implacável. No período denominado a Grande Depressão, as tarifas chegaram a ser proibitivas, ou seja, eram tão altas que inviabilizavam as importações.

Trata-se de uma tributação antiga e de fácil arrecadação, bastando fiscalizar bem a entrada de mercadorias nas fronteiras do país. A média das tarifas fixadas nas economias desenvolvidas situa-se em torno de 5%, mas podem variar dependendo do produto.³¹

Para alguns países subdesenvolvidos os tributos sobre o comércio exterior representam muito da receita do governo, chegando a compor mais da metade das receitas totais.

A classificação dos produtos pela autoridade alfandegária ditará a maior ou menor tarifa a ser cobrada e, conseqüentemente, o grau de acessibilidade àquele mercado.

O Brasil tem mantido há muitos anos a média comparada às economias mais desenvolvidas.

³¹ CARVALHO, Maria Auxiliadora de, SILVA, César Roberto Leite da. Economia Internacional. São Paulo, ed. especial, Saraiva, 2006.

A adoção da Tarifa Externa Comum – TEC pelo Brasil representou mais um passo no processo de abertura comercial progressiva, pois, as tarifas brasileiras de importação foram reduzidas ainda mais.

Em 1990, a tarifa média nominal aplicada era de 32,2%, passando para 12,6% em 1995, atingindo 11,1% em 1996, situando-se em torno de 13% a partir de 1997. No segundo semestre de 2007 a média da TEC era de 11,46%.

Quadro 1 – Alíquota das tarifas de importação no Brasil

ANO	NÚMERO DE ITENS	ALÍQUOTA				
		MÍNIMA	MÁXIMA	MÉDIA	MODAL	MEDIANA
		0	105	47,00	30	46
1983	11.004	0	205	78,00	30	45
1984	11.106	0	105	47,00	30	45
1985	11.289	0	105	51,30	30	45
1989	12.444	0	85	35,50	40	35
1990	12.750	0	105	32,20	40	30
1991	12.763	0	85	25,30	20	25
1992	12.578	0	65	21,15	20	20
1993	13.117	0	55	16,50	20	20
1994	12.745	0	40	14,38	20	20
1995	8.766	0	62	12,60	14	14
1996	9.046	0	70	11,13	14	14
1997	9.212	0	63	13,81	17	17
1998	9.212	0	49	13,81	17	17
1999	9.234	0	35	13,79	17	15
2000	9.372	0	55	13,80	17	17
2001	9.414	0	55	12,82	4,5	14
2002	9.626	0	55	11,79	3,5	13,5
2003	9.690	0	55	11,52	3,5	13,5
2004	9.730	0	55	10,55	14	12
2005	9.784	0	55	10,73	14	12
2006	9.811	0	35	10,59	14	12
2007	9.721	0	35	11,46	14	12

Fonte: MDIC/SECEX/DEINT/CGIR³² (Quadro com adaptações)

Neste ponto é preciso analisar que a perspectiva de economias menos desenvolvidas é diferente das economias mais desenvolvidas.

Países com maior participação no comércio internacional utilizam as tarifas para oferecer vantagens aos produtos nacionais frente aos concorrentes estrangeiros; enquanto para outros países as tarifas são encaradas como fontes de receitas dos governos, representando parcela expressiva da receita pública.

³² Site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1386>. Acesso: 25/06/2008

Não há como se enganar quanto à política do livre comércio. Há mais teoria do que realmente prática. O que existe de fato é que, principalmente os países desenvolvidos mantêm seus esquemas de proteção ao próprio mercado, ao passo que exigem dos outros países o que eles próprios não fazem.

No comércio internacional o livre comércio é mais exceção do que regra. Tanto nos países de centro quanto nos da periferia da estrutura econômica mundial.³³

A intervenção tem objetivo bem definido: proteger e fortalecer o produto nacional em relação ao concorrente estrangeiro.

Esse processo de proteção pode incidir predominantemente na redução das importações, mas poderá na prática se reverter em mecanismos de promoção às exportações, desde que cumpra o seu papel de proteger o produtor nacional.

As tarifas cobradas sobre produtos importados não produzidos nacionalmente são basicamente para aumentar as receitas e não para proteger empresas nacionais.

Por outro lado, as tarifas cobradas sobre produtos importados podem proporcionar maior equilíbrio em relação ao produto nacional, pois, uma vez cobrados os impostos internos, sem as tarifas de importação, os produtores internos estariam em desvantagens.

Do mesmo modo, países utilizam tarifas de exportações para aumentar as receitas.

Contudo, não há dúvidas que na maioria das vezes as tarifas são utilizadas com o propósito de proteção à indústria nacional que concorre com produtos importados.

³³ CARVALHO, Maria Auxiliadora de, SILVA, César Roberto Leite da. Economia Internacional. São Paulo, ed. especial, Saraiva, 2006.

3.3.2. Subsídios

Na esteira das políticas comerciais estão os subsídios, que têm praticamente os mesmos efeitos das tarifas, ou seja, atingir a quantidade pelo preço. Os subsídios são na maioria das vezes utilizados para estimular as exportações.

Os subsídios dos governos servem para amparar a produção de algumas mercadorias com a finalidade de torná-las competitivas em preços com as mercadorias estrangeiras.

Se o subsídio recai sobre as exportações, ele pode ser tomado como um caso de *dumping*.

Países da Comunidade Européia e os Estados Unidos praticam largamente a política do subsídio, principalmente na produção agrícola.

Em 2007, os subsídios totais na União Européia para seus produtores subiram para US\$ 134,32 bilhões frente a US\$ 130,62 bilhões em 2006. O Japão em 2007 ofereceu subsídios da ordem de US\$ 35,23 bilhões. Já os subsídios dados pelos EUA aos seus produtores totalizaram US\$ 32,66 bilhões.³⁴

Em junho/08, os Estados Unidos, contrariando as discussões prévias da OMC, aprovaram US\$ 290 bilhões para dar como subsídios ao setor agrícola, o que torna desleal a concorrência neste setor, distanciando ainda mais a possibilidade de uma conclusão positiva na Rodada de Doha.³⁵

³⁴ AGRICULTURA: OCDE: subsídio agrícola é o mais baixo desde 1986. Disponível em: <http://portal.rpc.com.br/gazetadopovo/economia/conteudo.phtml?tl=1&id=780556&tit=OCDE-subsidio-agricola-e-o-mais-baixo-desde-1986>. Acesso: 27/06/2008

³⁵ “Membro da segunda geração de uma família de homens do campo, François Lucas, de 55 anos, mantém uma fazenda de 230 hectares na cidade de Angoulême, no sudoeste da França, onde produz milho e trigo num sistema bastante modesto. As poucas máquinas que existem por ali são de segunda mão, o solo não é dos mais férteis e o time encarregado de fazer o trabalho se resume a três pessoas: o próprio Lucas, um sócio e um funcionário. Por causa disso, a produtividade é baixa — cerca de 1 000 toneladas de grãos por ano, quase metade da média registrada pelas fazendas brasileiras mais eficientes. O negócio já teria fechado as portas há muito tempo, não fosse a ajuda do governo. A cada ano, o Ministério da Agricultura francês deposita na conta do agricultor um cheque de 136 000 dólares, dinheiro que o ajuda a pagar parte das contas. Igualmente importantes para sua sobrevivência são as barreiras impostas aos concorrentes. Os produtores de fora da Europa são obrigados a pagar uma taxa de 8% para comercializar seus grãos no continente. “Sem a política de subsídios, eu seria obrigado a decretar falência em um ano”, afirma Lucas”.

O Brasil é um dos maiores prejudicados com os subsídios aos produtores nos países desenvolvidos: Segundo um relatório da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), da qual o Brasil não é parte, um corte de 50% nas tarifas e nos subsídios à exportação globalmente junto com uma redução de 50% no apoio doméstico à agricultura nos países da OCDE poderiam fornecer “um ganho de bem-estar” ao Brasil de US\$ 1,7 bilhão.

Por outro lado, segundo o estudo da OCDE o subsídio dado ao produtor brasileiro é infinitamente menor. O apoio ao produtor brasileiro somou apenas 3% do valor bruto das receitas agrícolas entre 2002 e 2004, de acordo com o relatório, abaixo de países como a Austrália (4%) e muito aquém da média dos 30 países da OCDE, que é de 30%.³⁶

O extinto GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio tentou banir os subsídios às exportações, visto que estes podem anular os efeitos de proteção das tarifas existentes sobre a importação.

Não obstante as tentativas do GATT, muitos países têm práticas de subsídios indiretos às exportações. Oferecem créditos às exportações de maneira diferenciada na cobrança de impostos sobre os lucros, por exemplo. Outros subsidiam a produção das suas indústrias de exportação em vez de subsidiarem diretamente as exportações.³⁷

3.3.3. Taxas de câmbio

As taxas múltiplas de câmbio consistem na intervenção do governo no mercado de câmbio, fixando uma taxa para a moeda nacional fora da realidade.

Texto publicado na Revista Exame. Disponível em: <http://rogeografo.wordpress.com/2008/06/06/alimentos-caros-e-subsidios-agricolas>. Acesso: 27/06/2008

³⁶ Subsídio agrícola no Brasil é 10 vezes menor que em países ricos. Disponível em: http://www.bbc.co.uk/portuguese/reporterbbc/story/2005/10/051031_ocdeas.shtml. Acesso: 27/06/2008

³⁷ Peter B. Kenen – Economia Internacional – Teoria e Política. Tradução (da 3ª ed. do original) de Silvia Düssel Schiros – Rio de Janeiro, Campus, 1998. p. 199.

A importação passa a ser controlada por duas ou mais taxas de câmbio. Assim, mercadorias consideradas essenciais são beneficiadas com taxas favorecidas e as não essenciais recebem taxas elevadas.

3.3.4. Quotas ou licenças de importação e exportação

Outra forma de interferência no comércio internacional é por meio das quotas ou licenças de importações e exportações.

Uma quota é uma limitação absoluta sobre o volume de um produto e incide quase sempre sobre a importação.

Os EUA têm praticado muito os sistemas de quotas nas importações. Foi assim com o petróleo e tem ainda várias quotas sobre produtos agrícolas — *commodities* — que se beneficiam de subsídios internos. Sem as tais quotas de importações das *commodities* agrícolas não seria possível conceder subsídios internos para produtores rurais sem que se subsidiassem também os preços mundiais.

As quotas interferem na eficiência do comércio e são injustas, pois, apenas uns poucos são beneficiados por elas. Por isso as quotas foram proibidas pelo GATT. Há algumas exceções importantes à proibição das quotas sobre produtos rurais.

Licenças ou quotas de importação e exportação também são utilizadas por um país quando este enfrenta escassez de divisas. Consiste em controlar importação e exportação mediante a emissão de licenças.

O governo estuda as necessidades do país e autoriza a importação dos artigos essenciais na medida das disponibilidades cambiais.

Do mesmo modo, como há escassez de divisas, as exportações passam também a ser controladas para que o governo tenha a certeza da entrega das divisas ao país.

3.4. SURGEM NOVAS BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Tratamos de tarifas, subsídios, taxas de câmbio e quotas que são mecanismos basicamente transparentes e de fácil identificação, embora seus efeitos sejam difíceis de identificar.

Das atuações do GATT e agora da OMC resultaram consideráveis reduções das barreiras alfandegárias, melhorando a dinâmica do comércio internacional.

Não obstante, há nos últimos anos o surgimento de novas barreiras sob outras formas, outros mecanismos de intervenção menos transparentes, a exemplo das barreiras técnicas e das barreiras ecológicas.

Conforme Kenen ³⁸ a maioria dos países regulamenta seus produtos em processos por motivos de saúde, segurança e qualidade ambiental, sendo estes os mesmos motivos pelos quais regulamentam as importações.

Quase sempre essas regulamentações são dirigidas ou administradas de modo a discriminar as importações, tomando forma de protecionismo.

De formas variadas as restrições às importações são diagnosticadas nas políticas comerciais.

Restrições às importações de derivados de carne e plantas, com propósito de evitar doenças e contaminações, são utilizadas muitas vezes para proteger os produtores rurais do país.

³⁸ Idem. p. 199.

Impor regras referentes ao empacotamento e aos rótulos pode ter o objetivo de aumentar custos de entrada de produtos estrangeiros em mercados nacionais.

Os governos são responsáveis pelas principais barreiras comerciais. São eles os grandes compradores de bens e serviços e impõem verdadeiras muralhas que impedem a participação de países e empresas estrangeiras. Essa prática é primordialmente utilizada pelos países desenvolvidos, donos das maiores economias mundiais.

3.4.1. Barreiras técnicas

Barreiras técnicas são criadas de modo a impor dificuldades para o atendimento de certas especificações exigidas para determinado artigo entrar em outro país.

Os EUA determinaram, por exemplo, que só quem produz abacaxi com o grau de acidez igual ao do Havaí pode exportar para eles.

Do mesmo modo, a Alemanha só permitia a venda de cerveja que obedecesse a uma determinada fórmula que só era alcançada pelas cervejas alemãs, constituindo assim uma reserva de mercado.

Uma empresa estrangeira para firmar contrato de fornecimento com os órgãos federais e estaduais do governo norte-americano tem que apresentar proposta menor que a menor oferta nacional, segundo ainda uma margem fixa estabelecida pelo governo.

São chamadas de margens de preferências e podem chegar a 50%. A situação pode ser pior em outros países, onde as margens de preferências não são determinadas e nem divulgadas, quando não, as especificações são manipuladas deliberadamente de modo a colocar os países e empresas estrangeiras em verdadeiro ponto cego diante de barreiras intransponíveis.

Os países desenvolvidos, notadamente, EUA e países europeus constituem verdadeiras blindagens aos seus mercados, impondo obstáculos praticamente intransponíveis a países e empresas estrangeiras.

3.4.2. Barreiras ecológicas

Barreiras Ecológicas constituem-se no estabelecimento de padrões muito rígidos para a importação de determinada mercadoria.

As exigências ecológicas, muitas vezes estão camuflando barreiras políticas.

3.4.3. Barreiras burocráticas

Barreiras Burocráticas são os entraves burocráticos impostos para importação ou exportação de produtos.

3.4.4. *Dumping* social

Dumping Social diz respeito às acusações dos países desenvolvidos aos países menos desenvolvidos de venderem produtos mais baratos devido aos baixos salários que pagam aos seus trabalhadores.

Para as nações ricas isso constitui um *dumping* social.

3.4.5. Práticas desleais contra a concorrência

Aparece o **falso *dumping*** quando um país acusa o outro pela prática de *dumping* que na verdade não ocorreu. É uma forma de proteger setores

ineficientes do seu parque industrial. É o caso dos EUA que acusaram o Brasil da prática de *dumping* nas exportações de aço, mas na verdade era o parque siderúrgico norte-americano que era ineficiente.

Outro problema para a concorrência é o **contrabando**, que no Brasil tornou-se um problema de grandes proporções para a economia.

O contrabando consiste na entrada ilegal de mercadorias no país, prejudicando a produção interna.

4. COMÉRCIO GLOBAL - DESENVOLVIDOS vs SUBDESENVOLVIDOS

4.1. DIVERGÊNCIAS DAS NAÇÕES NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Como se pode ver, as relações comerciais entre os povos e nações são anteriores às relações políticas e culturais, pois, o interesse no intercâmbio de mercadorias sempre esteve à frente nas relações entre os povos. Ocorre que nem sempre essas relações são amistosas. Como bem mostra a história, há períodos de grande tensão deflagrados por questões, eminentemente, econômicas e comerciais.

Quase sempre a força armada era utilizada de forma “complementar” nas relações econômicas, prevalecendo a ordem do mais forte sobre os demais. Há, portanto, desde épocas primitivas uma correlação das atividades econômicas entre os países com o conflito armado.

Proteger contra a concorrência por meio de tarifas elevadas e outros mecanismos sempre foi uma prática corrente entre os países, mas, para acessar o mercado dos outros, às vezes utilizavam a força, como ocorreu quando a Inglaterra declarou guerra à China para obrigá-la a comprar o ópio produzido na Índia, que era uma de suas colônias.

As Guerras do Ópio³⁹ - Em meados do século XIX a Grã-Bretanha era a potência mais desenvolvida do mundo, efetuando a transição para a segunda fase da Revolução Industrial. Para tanto, demandava cada vez mais matérias-primas a baixos preços e mercados consumidores para os seus produtos industrializados. A China mantinha fortes restrições sobre o comércio com o estrangeiro e tinha um único porto aberto ao Ocidente. A burguesia britânica saciava seus desejos luxuosos comprando seda, porcelanas e chá da China por altos preços, enquanto os chineses não mostravam interesse nos produtos europeus, o que acarretava escasses de lucro ao comércio britânico. Apenas um produto, em particular, parecia despertar o interesse dos chineses: o ópio, uma substância entorpecente, extraída da papoula que causa dependência química em seus usuários.

³⁹Wikipédia a enciclopédia livre. Guerras do Ópio. Disponível em: http://pt.wikipedia.org/wiki/Guerras_do_%C3%B3pio. Acesso: 25/06/2008

O ópio foi introduzido fraudulentamente na China por comerciantes ingleses e norte-americanos. Produzido na Índia, e também em partes do Império Otomano no início do século XIX, o ópio era traficado ilegalmente por comerciantes britânicos para a China, auferindo grandes lucros e aumentando o volume do comércio em geral.

Os ocidentais, Grã-Bretanha e Estados Unidos, praticavam em grande escala o contrabando de ópio para a China. Substância proibida inclusive na Grã-Bretanha.

Diante do aumento de consumo de ópio entre os súditos chineses, o imperador Daoquanq designou um alto funcionário do governo, para que executasse, a partir do porto de Cantão, cidade onde era mais forte o contrabando, uma política de confisco sistemático do entorpecente.

Em 1839, diante do assassinato de um súdito chinês por marinheiros britânicos embriagados em Cantão, o comissário imperial ordenou a expulsão de todos os ingleses da cidade.

Na ocasião, o governo chinês confiscou e destruiu cerca de 20 mil caixas de ópio nos depósitos britânicos, prendendo e expulsando da China os seus responsáveis, súditos da Grã-Bretanha.

Esses fatos serviram de pretexto para que a Grã-Bretanha declarasse guerra à China, na chamada **Primeira Guerra do Ópio (1839-1842)**.

O conflito foi encerrado em Agosto de 1842 com a assinatura do Tratado de Nanquim, o primeiro dos chamados "Tratados Desiguais", pelo qual a China aceitou suprimir o sistema de Co-Hong (companhia governamental chinesa), abrir cinco portos ao comércio britânico, pagar uma pesada indenização de guerra e entregar a ilha de Hong Kong, a qual ficaria sob o domínio inglês por 100 anos.

Apesar do acordo com a China, a situação nos novos portos abertos continuou a não satisfazer as ambições dos estrangeiros.

Foi deflagrada a segunda guerra do ópio (1856-1860), quando os franceses se aliaram aos britânicos, levando a China a mais uma derrota. As potências exigiram que a China aceitasse o Tratado de Tianjin. O imperador se recusou a ratificar o acordo, então a capital, Pequim, foi ocupada. Em 1860, após a Convenção de Pequim, o Tratado de Tianjin teve de ser aceito pelos chineses.

De acordo com este tratado, onze novos portos chineses seriam abertos ao comércio com o Ocidente e seria garantida a liberdade de movimento aos mercadores europeus e missionários cristãos.

Em 1900, o número de portos abertos ao comércio com o ocidente, chamados de "portos de tratado", chegava a mais de cinquenta, sendo que todos os países europeus, assim como os Estados Unidos da América, tinham concessões e privilégios comerciais.

A ilha de Hong Kong permaneceu em poder dos britânicos até ser devolvida à China, em Julho de 1997.

A falta de regulação da economia mundial e o protecionismo comercial foram considerados fatores importantes para provocar a Primeira Guerra Mundial, a grande depressão de 1929, a crise do liberalismo e, conseqüentemente, a Segunda Guerra Mundial.

A história está repleta de conflitos deflagrados a partir de questões econômico-comerciais.

Podemos citar outros exemplos mais recentes como os que envolvem as crises do petróleo:

Em 1973 houve a primeira crise do petróleo, quando durante a guerra do *Yom Kippur* (um dos episódios das guerras árabe-israelenses) a OPEP resolve aumentar o preço do óleo em mais de 500% até a data da Conferência de Teerã, como medida de retaliação aos países pró Israel. Nesta época a OPEP já detinha 2/3 das exportações mundiais de óleo bruto.

A Guerra do Yom Kippur alarmou a opinião pública árabe. Furiosos com o fato de que o fornecimento de petróleo havia permitido que Israel resistisse às forças egípcias e sírias, o mundo árabe impôs um embargo contra Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão.

O conflito israelo-árabe provocou uma crise além de suas fronteiras. Os membros da OPEP pararam de exportar petróleo para o Ocidente, provocando um grande impacto na economia mundial.

A situação foi agravada pelas declarações do Xá do Irã Reza Palhevi.⁴⁰, que era o segundo maior exportador de petróleo mundial e aliado mais próximo dos Estados Unidos na época.

É claro que [o preço do petróleo] vai aumentar, disse ele ao New York Times em 1973. Certamente, e como...; Vocês [países do Ocidente] aumentaram o preço do trigo vendido a nós em 300%, o mesmo ocorreu com o açúcar e com o cimento...; Vocês compram nosso petróleo bruto e nos vendem ele de volta beneficiado na forma de produtos petroquímicos, por uma centena de vezes o preço que vocês o compraram...; Seria no mínimo justo que, daqui pra frente, vocês paguem mais pelo petróleo. Poderíamos dizer umas 10 vezes mais.

A crise do petróleo aconteceu em seis fases, todas depois da Segunda Guerra Mundial provocada pelo embargo dos países membros da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) e Golfo Pérsico de distribuição de petróleo para os Estados Unidos e países da Europa.

A crise do petróleo foi desencadeada num contexto de déficit de oferta, com o início do processo de nacionalizações e de uma série de conflitos envolvendo

⁴⁰ Wikipédia, a enciclopédia livre. Organização dos Países Exportadores de Petróleo. . Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Organizacao_dos_Paises_Exportadores_de_Petroleo>. Acesso em 18/06/2008

os produtores árabes da OPEP, como a guerra dos Seis Dias (1967), a guerra do *Yom Kippur* (1973), a revolução islâmica no Irã (1979) e a guerra Irã-Iraque (a partir de 1980).

Entre 1973 e 1974 o preço do barril de petróleo chegou a aumentar 400%, provocando recessão nos Estados Unidos e na Europa e desestabilizando a economia mundial.⁴¹

Já no início da década de 90 foi a Guerra do Golfo o estopim de uma nova crise, depois que o Iraque invadiu o país vizinho Kuwait, um dos maiores produtores de petróleo do mundo. Era também o maior distribuidor dos Estados Unidos, que tratou de deflagrar a Guerra do Golfo em 1991.

Com a intervenção da ONU em apoiar a desocupação do Kuwait, os iraquianos desocuparam o Kuwait, contudo, incendiaram todos os poços de petróleo do país provocando uma enorme crise econômica e ecológica.

Atualmente, uma nova crise se instalou com os preços do barril de petróleo atingindo preços altíssimos, chegando a aumentar cerca de 300% em cerca de dois anos, ultrapassando os US\$ 130,00.

Há possíveis situações imagináveis quando dois países desenvolvem expressivo comércio bilateral:⁴²

Uma das situações seria da cooperação entre os países, o que permitiria resultados positivos para ambos.

Outra situação seria quando apenas um país coopera enquanto o outro atua ajudando suas empresas a ganharem mercado à custa do seu parceiro comercial.

⁴¹ Idem

⁴² GONÇALVES, Reinaldo, BAUMAMM, Renato, PRADO, Luiz Carlos Delorme, CANUTO, Otaviano. A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira. Rio de Janeiro: Ed. Campus. 4ª edição, 1998.

Por derradeiro, a situação seria de uma guerra comercial entre os dois países, com efeitos negativos para ambos.

Pode-se afirmar, contudo, que mesmo na última hipótese, provavelmente os prejuízos para ambos os países não serão na mesma proporção, ou seja, as relações econômicas entre os países não têm simetria.

O pensamento que considera que a relação de poder entre os países é assimétrica vem sendo defendido nos últimos 50 anos, com o argumento de que tal assimetria possui implicações para a ordem econômica internacional.

4.2. TEORIA DA TROCA DESIGUAL

A corrente *cepalista* (ou do desenvolvimentismo) defendida por Raul Prebisch, secretário geral da CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina por vários anos, dizia que a formação estrutural cujo centro dinâmico seja composto de países industrializados e de uma periferia formada por países subdesenvolvidos, implica que ganhos do comércio exterior sejam desigualmente distribuídos. Ou seja, os preços dos produtos industrializados tendem sempre a subir em relação aos dos produtos primários.⁴³

A explicação para isso seria o volume de progresso técnico e o conseqüente aumento de produtividade, o que implicaria em aumento da remuneração do trabalho e, acessoriamente, na redução interna de preços de exportação nos países de centro.

O efeito para os países da periferia seria redução dos preços dos produtos exportados, com manutenção dos níveis de salários reais.

A razão disso seria a extrema organização da mão-de-obra nos países industrializados que cobram ganhos de produtividade. Em contraposição, nos países

⁴³ SINGER, Paul. **Aprender Economia**. 17. ed. rev. São Paulo. Contexto. 1998.

subdesenvolvidos, onde se encontra grande reserva de mão-de-obra desempregada, manter-se-iam os salários em níveis reduzidos.

Esses fenômenos combinados deteriorariam o intercâmbio entre países do centro e da periferia.

Outra teoria é a da estabilidade hegemônica, originalmente formulada por Kindleberger (1970), desenvolvida e aprofundada por Keohane (1980) — citados por GONÇALVES, *at all* (1998).

Para esta teoria uma economia mundial liberal e aberta implicaria a existência de uma potência econômica claramente dominante.

Quando a hegemonia econômica fica fragilizada, ocorre instabilidade econômica internacional neste período.

Foi o que ocorreu no caso da Grã-Bretanha no período entre guerras e é o que ocorreu em relação aos Estados Unidos em período recente.

Outra é a teoria do sistema mundial moderno, proposta por Emmanuel Wallerstein (1974) e recentemente defendida por Giovanni Arrighi (1996), seu principal teórico — citados por GONÇALVES, *at all* (1998).

Segundo esta teoria a economia mundial contemporânea deve ser vista como uma única unidade de divisão do trabalho com múltiplos sistemas culturais.

Os estados nacionais estariam relacionados por diversos mecanismos, mas submetidos a uma dinâmica econômica que é fundamentalmente global.⁴⁴

Ao longo dos últimos anos essas teorias foram aferidas em casos concretos nas relações econômicas internacionais, dando a dimensão da complexidade dos mecanismos de intercâmbio e do entendimento de que não se pode recorrer apenas a alguns modelos formais de análise econômica.

⁴⁴ Idem p. 53-54

O estudo da estrutura do comércio internacional em uma perspectiva histórica pode ser a melhor forma de compreender a natureza das políticas comerciais estratégicas e suas implicações para a economia internacional.

4.3. AJUDAS FINANCEIRAS E NÃO VALORIZAÇÃO DO COMÉRCIO

Um fato concreto na história da economia mundial é que os países industrializados são adeptos da estratégia de manter os países pobres em situação de dependência econômica *ad eterno*, principalmente, por meio das políticas comercial e econômica, que mantêm continentes inteiros em situação de miséria.

O mundo desenvolvido parece conviver sem culpa com a situação da maioria dos países africanos ou asiáticos, por exemplo, que foram suas colônias até poucas décadas atrás e têm hoje seu comércio baseado na venda de produtos primários, depreciados vertiginosamente, sendo obrigados a contrair dívidas e a depender de ajudas financeiras.

As ajudas financeiras aos países pobres têm sido, entre outras, uma maneira de desviar a atenção da exploração comercial sobre esses povos. A valorização do comércio com esses países não interessa aos desenvolvidos.

A lógica é simples: é preferível aos países ricos destinarem ajudas financeiras aos subdesenvolvidos do que permitirem a esses países um melhor acesso aos mercados, uma maior valorização dos seus produtos e participação nas riquezas produzidas com o comércio internacional.

Daí dizer que os ganhos do comércio exterior são desigualmente distribuídos. Ou seja, os preços dos produtos industrializados tendem sempre a subir em relação aos dos produtos primários.

A organização não-governamental Oxfam afirma que os EUA dão até US\$ 3,9 bilhões aos seus 25 mil produtores de algodão todos os anos. Isso, segundo a organização, seria equivalente a mais de três vezes a ajuda financeira

dada pelo governo americano à África.⁴⁵ Ou seja, se não fosse o subsídio agrícola nos EUA o algodão dos países africanos neste mercado poderia gerar mais riquezas do que o total que recebem de ajuda financeira.

As principais conseqüências desta política aos países subdesenvolvidos é o aumento da sua dependência externa por capitais, por ajuda humanitária e financeira.

⁴⁵ *Opus cit.* Reportagem: **O Brasil na OMC**. Por: Camila Escudero. Disponível em: http://www.imesexplica.com.br/2708omc_brasil.asp. Acesso: 15/03/2008.

5. DO GATT À CRIAÇÃO DA OMC⁴⁶ – O BRASIL NAS DISCUSSÕES MULTILATERAIS

5.1. COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA DIMINUIR AS DIVERGÊNCIAS

Todos os desvios do modelo de comércio livre e as barreiras ao comércio internacional são como forças negativas que prejudicam a economia mundial. Para fazer frente a essas forças negativas as nações têm tentado com relativo esforço diminuir conflitos e estabelecer condições que estimulem e regulem a economia internacional.

Tais esforços são representados por mecanismos diversos como: a) tratados e acordos comerciais; b) convenção internacional de Genebra, que estabeleceu normas relativas aos títulos cambiários (cheques, letras de câmbio e notas promissórias); c) regras uniformes editadas pela Câmara de Comércio Internacional; d) cláusulas que definem a forma de pagamento e a responsabilidade relativa a custo, seguro e frete; e) GATT e OMC (Organização Mundial do Comércio).

5.1.1. Tratados e acordos comerciais

Constituem em acordos firmados entre as nações nos quais se estabelecem objetivos e período de vigência, de modo a regular as relações comerciais entre as nações acordantes.

De modo geral, o tratado constitui um instrumento muito amplo, bastante complexo e com duração longa. Já o acordo é mais simples e mais flexível.

⁴⁶ Siglas: GATT - Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, OMC – Organização Mundial do Comércio.

Os tratados e acordos podem ser de natureza monetária ou comercial.

Chamam-se bilaterais os acordos firmados apenas entre dois países. Quando firmados entre mais de dois países, chamam-se multilaterais.

Os tratados e acordos são formalizados pelo poder executivo, mas somente entrarão em vigor após a aprovação pelo poder legislativo.

5.1.2. Convenção internacional de Genebra

Em 1931 foi adotada uma lei uniforme para cheques, letras de câmbio e notas promissórias.

Os países membros da Liga das Nações (Órgão anterior e equivalente à ONU) reuniram-se em Genebra para esta convenção visando dirimir conflitos decorrentes das inúmeras leis de cada país que dificultavam o comércio internacional.

O Brasil é um dos signatários dessa Convenção.

5.1.3. Regras uniformes editadas pela Câmara de Comércio Internacional para cobranças e cartas de crédito

Com a finalidade de dirimir conflitos decorrentes de costumes e leis dos inúmeros países que participam do comércio internacional, a Câmara de Comércio Internacional, com sede em Paris, também editou regras uniformes para diversas modalidades de operações bancárias relativas ao comércio exterior. Entre elas destacam-se as referentes a cartas de crédito e cobranças.

5.1.4. Cláusulas de direitos e obrigações no comércio exterior - INCOTERMS

Também a Câmara de Comércio Internacional definiu oficialmente cláusulas relativas a direitos e obrigações de compradores e vendedores no comércio internacional, visando dirimir conflitos prejudiciais ao comércio.

Tais cláusulas são chamadas de INCOTERMS e estabelecem as condições referentes a custos, seguro e frete no comércio internacional.

As cláusulas mais usuais são: FOB, C&F, C&I, CIF e FAS.

5.1.5. GATT – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio

No período pós-guerra instalou-se uma preocupação entre as nações mundiais: como manter a paz mundial e evitar o total desequilíbrio entre as nações? Como evitar os altos níveis de tensão entre as nações?

A experiência recente da segunda guerra mundial teria que dar alguma lição aos povos e nações do mundo. Desequilíbrios na ordem econômica mundial certamente contribuíram para deflagrar os conflitos internacionais do século XX e medidas de organização internacional deveriam ser tomadas.

Três medidas foram constituídas como pilastras para suportar uma nova ordem econômica mundial:

a) o FMI – Fundo Monetário Internacional para garantir, em tese, a capacidade financeira dos países e viabilizar um sistema multilateral de comércio e pagamentos compatíveis com os níveis elevados de emprego e renda. Uma política que impedisse as práticas de depreciação competitivas que tinham gerado instabilidade no período entre guerras.

b) a segunda pilastra era o BIRD, conhecido como Banco Mundial com a função de contribuir para a reconstrução da economia dos países destruídos pela

guerra, de modo a incentivar os países beneficiários a programarem políticas de crescimento de longo prazo – o medo era que após desativar os exércitos de soldados, os países ativassem os exércitos de desempregados. A criação do Banco Mundial sinalizou também para que os países se utilizassem do planejamento de longo prazo.

c) a terceira pilastra a ser instituída deveria ter sido a criação da Organização Internacional do Comércio – OIC (sigla em inglês: ITO), com o papel de construir um sistema de comércio mundial com regras definidas, visando facilitar o funcionamento das forças de mercado e que as restrições ao comércio fossem progressivamente reduzidas. Tal sistema internacional de comércio estaria subordinado à preocupação com a estabilidade política e econômica dos estados nacionais, significando na época poder relacionar o tema comércio com o tema emprego e desenvolvimento.⁴⁷

Em 1946 o Conselho Econômico e Social da ONU – Organização das Nações Unidas (criada em 1945) aprovou uma resolução para realização de uma conferência para preparar os estatutos da ITO.

Depois da reunião do comitê preparatório em outubro de 1946 em Londres, realizou-se uma primeira assembléia em Genebra, entre abril e novembro de 1947.

Esta reunião em Genebra tinha três grandes temas: a preparação da carta da ITO, as negociações do acordo geral de redução multilateral de tarifas e o estabelecimento de regras gerais para as negociações sobre medidas tarifárias.⁴⁸

Os estatutos da ITO foram discutidos e aprovados em uma conferência mundial realizada em Havana, em 1948. Na ocasião foi assinada a Carta de Havana pelos 53 países presentes, criando a ITO em março de 1948, cujo documento aprovado estabelecia os seguintes objetivos:

⁴⁷ Idem p. 55-56

⁴⁸ Idem p. 56

1. Promover o crescimento da renda real e da demanda efetiva em uma escala mundial.
2. Promover o desenvolvimento econômico, particularmente dos países não-industrializados.
3. Garantir acesso em igualdade de termos a produtos e mercados para todos os países, levando-se em conta as necessidades de se promover o desenvolvimento econômico.
4. Promover a redução de tarifas e outras barreiras ao comércio.
5. Impedir ações prejudiciais ao comércio internacional dos estados nacionais mediante a criação de alternativas, isto é, oportunidades crescentes para o comércio e para o desenvolvimento econômico.
6. Facilitar negociações para problemas no campo do comércio internacional relativos a emprego, desenvolvimento econômico, política comercial, práticas empresariais e política de commodities.

A nascente organização internacional do comércio teve morte prematura. O Congresso Norte-Americano não aprovou a Carta de Havana.

Não se sustentaria uma organização que tratasse de comércio sem a maior nação mercantil como parte integrante. Assim pensaram todas as nações.

A saída foi pensar num acordo provisório que havia sido discutido como os últimos temas da reunião de Genebra de 1947. As nações participantes formavam um acordo provisório chamado GATT – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, cujos princípios tinham origem nas ações norte-americanas para redução negociada de suas elevadas tarifas da década de 1930. Esta foi a base do sistema de comércio internacional por quase cinquenta anos.

O GATT não era uma organização internacional e não chegava ao nível de elaboração da Carta de Havana. O GATT era um tratado e, formalmente não deveria ter membros, mas partes contratantes ou países signatários.

O tratado, como foi estabelecido provisoriamente em 1947, previa em seu artigo XXIX que, quando a Carta de Havana entrasse em vigor, a aplicação de sua parte II, que tratava dos aspectos mais substanciais da gestão do comércio internacional, seria suspensa.⁴⁹

O GATT era baseado em dois princípios básicos: (1) o princípio da não discriminação; (2) o princípio de benefícios mútuos.

O primeiro era tratado no artigo I do GATT que estabelecia a cláusula de nação mais favorecida. Ou seja, os países contratantes comprometem-se a estender às outras partes contratantes qualquer vantagem, favor, imunidade ou privilégio concedido a qualquer outro país.

O segundo princípio era tratado no artigo XVIII, onde são estabelecidas as regras de negociações tarifárias que regeram as famosas rodadas do GATT.

Na prática os princípios básicos do GATT estabeleciam que:

- O comércio deve ser conduzido de forma não discriminatória;
- Deve ser condenado o uso de qualquer restrição quantitativa;
- As disputas devem ser resolvidas por meio de consultas.

O GATT visava ao crescimento do comércio internacional, mediante as eliminações de todos os tipos de barreiras comerciais e de qualquer tipo de protecionismo, ressalvadas as seguintes exceções:

⁴⁹ Idem p. 57

- Os países que estejam enfrentando dificuldades em seus balanços de pagamentos podem estabelecer tarifas restritivas. Permissão dada pelo período necessário para o restabelecimento.
- As regras do GATT podem ser quebradas pelos países subdesenvolvidos quando isso for necessário para acelerar seu desenvolvimento econômico.
- Quando a produção nacional de artigos agrícolas e de pesca estiver sujeita às restrições e controles, esses mesmos controles e restrições podem ser extensivos aos importados.

Enquanto a Carta de Havana abordava prioritariamente sobre emprego e atividade econômica e sobre desenvolvimento econômico e reconstrução e em segundo plano as questões de natureza tarifárias; o GATT era um tratado preocupado quase que exclusivamente com a administração do comércio a partir do interesse das grandes nações mercantis.⁵⁰

Pressionadas pelos países em desenvolvimento, as Nações Unidas conseguiram criar a UNCTAD – Conferência Sobre Comércio e Desenvolvimento, sob a liderança de Raul Prebisch. Assim foi que o GATT incorporou, mesmo que relutantemente, a parte IV da Carta de Havana intitulada *Comércio e Desenvolvimento*. No entanto, essa incorporação nunca alterou de forma substancial o caráter do GATT.

Com a morte prematura da Organização Internacional do Comércio – OIC é provável que o Mundo tenha perdido uma grande oportunidade de estabelecer no pós-guerra uma nova ordem econômica fundada em bases sólidas de desenvolvimento econômico dos países.

⁵⁰ Idem p. 58

5.2. RODADAS DO GATT E O NASCIMENTO DA OMC

O GATT incorporou aspectos contidos na Carta de Havana, de forma que, gradualmente, adquiriu atribuições de uma organização internacional; mas, de caráter provisório, pois jamais gozou de personalidade jurídica, como o FMI e o BIRD.

A partir da Rodada Genebra, ocorrida em 1947, seguiram-se, sob a coordenação do GATT, várias rodadas de negociações multilaterais, com um número crescente de adesões: Rodada Annecy (1949), Rodada Torquay (1950/51), segunda Rodada Genebra (1955/56), Rodada Dillon (1960/61), Rodada Kennedy (1963/67), Rodada Tóquio (1973/79) e Rodada Uruguai (1986/93).

O caráter provisório do GATT inviabilizou, por quase 50 anos, a criação de um mecanismo de solução de controvérsias. Somente na última rodada de negociações, a Rodada Uruguai (1986/1993), que culminou com a instituição da OMC, houve acordo para a elaboração de um sistema sólido de solução de controvérsias.⁵¹

5.2.1. Rodada Uruguai

No âmbito do GATT foram realizadas oito rodadas de negociações. A última delas foi a Rodada Uruguai, que durou cerca de 8 anos para ser concluída, de 1986 a 1993. Nesta rodada estava explícito o questionamento do papel do GATT na regulamentação do comércio mundial e a demora nas negociações deixou patente a divergência de interesses entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

Os temas que marcaram o debate na Rodada Uruguai foram: a incondicionalidade da cláusula de nação mais favorecida, o princípio da

⁵¹ GEHRKE, Ana Paula. A solução de controvérsias na OMC. **Site do Curso de Direito da UFSM**. Santa Maria-RS. Disponível em: <http://www.ufsm.br/direito/artigos/internacional/solucao_OMC.htm>. Acesso em 23/05/2008

reciprocidade e o tratamento diferencial e mais favorável para os países em desenvolvimento.

A Rodada Uruguai marcou a criação da Organização Mundial do Comércio – OMC, em 1995, e estabeleceu outros acordos importantes que continuam na pauta de discussão.

5.2.2. Rodada de Doha

Durante a 4ª Conferência Ministerial da OMC, realizada na cidade de Doha (Qatar), em 2001, os representantes dos países-membros da Organização decidiram lançar uma nova rodada de negociações para liberalização do comércio mundial.

Foi a chamada Agenda de Doha para o Desenvolvimento, conhecida como Rodada Doha, que deveria se concentrar também na implementação dos acordos alcançados na Rodada Uruguai (1986-1993).

Em 2003 foi realizada a 5ª Conferência Ministerial da OMC, em Cancún (México), com o objetivo de dar prosseguimento às negociações da Rodada Doha, mas as muitas divergências, principalmente, sobre questões no setor agrícola paralisaram as negociações.

O impasse nas negociações é o jogo de interesses no que tange à abertura de mercado: os países ricos querem maior acesso aos mercados de bens e serviços dos países em desenvolvimento; por outro lado, os países em desenvolvimento querem em troca mais espaço para seus produtos agrícolas nos mercados dos países ricos.

A maior intransigência, contudo, é dos países ricos que insistem com a política dos subsídios agrícolas e não abrem mão do protecionismo a seus mercados internos.

Em 2004, houve um novo acordo dos membros da OMC para continuar as negociações, estabelecendo como diretrizes básicas para o avanço da Rodada Doha: eliminação de subsídios e reforma dos mecanismos de crédito oferecidos pelos países ricos à produção agrícola para exportação e para a produção doméstica e o corte de tarifas de importação.

Sem sucesso, de 13 a 18 de dezembro de 2005, foi realizada a Conferência Ministerial de Hong Kong, que tinha o objetivo de implementar os acordos até então alcançados e fazer avançar a rodada. Com o insucesso de uma nova tentativa de avançar nas negociações, o clima de divergência só aumentou.

Em julho de 2006 o Diretor-Geral da OMC, Pascal Lamy, depois de um encontro entre os representantes dos principais países envolvidos na rodada: Brasil, Austrália, União Européia (UE), Índia, Japão e EUA, resolveu suspender as negociações: "Estamos em um impasse horrível", disse Lamy na ocasião.

Durante o Fórum Econômico Mundial, realizado em janeiro de 2007, em Davos (Suíça), algumas das autoridades presentes concordaram em retomar o diálogo sobre a Rodada Doha. A conclusão era de que as conversações bilaterais haviam avançado entre os principais envolvidos na rodada, o que conferia um ambiente favorável a continuar as negociações.

Em junho de 2007, Brasil, UE (União Européia), EUA e Índia se reuniram na cidade de Potsdam (Alemanha) para retomar as discussões e destravar a Rodada Doha. A reunião foi um fracasso e teve de ser encerrada dois dias antes do previsto, quando Brasil e Índia decidiram se retirar das negociações com o chamado G4, que inclui ainda Estados Unidos e UE.

Nem os mais otimistas acreditam que seja possível um acordo rápido em torno da Rodada Doha, que já dura sete anos. Os interesses divergentes têm sido a causa do fracasso, principalmente em relação aos subsídios agrícolas que os mais ricos insistem em manter aos seus produtores, causando uma distorção no comércio mundial. Por outro lado, os países ricos reclamam maior espaço nos mercados de bens e serviços dos países em desenvolvimento.

Uma nova tentativa de fazer avançar as negociações está acontecendo neste mês de julho/2008, quando há sinais de possibilidades de um acordo multilateral na Rodada Doha. Se isso ocorrer será melhor para o mundo e o Brasil terá grande participação no resultado.

5.2.3. O Brasil e a criação do G20

O Brasil tem tido um papel de destaque nas discussões internacionais, demonstrando que no âmbito das questões levadas à OMC, pelo menos se criou um espaço de debate e união entre países que sozinhos não teriam a menor condição de levar suas propostas adiante.

Brasil e Índia estavam representando os países pobres na mesa de negociação com os representantes dos países ricos --EUA e UE — e atualmente lideram o G20. Trata-se de um grupo de países na maioria emergentes que busca, principalmente, abertura nos mercados agrícolas dos países industrializados.

O propósito é equilibrar a queda-de-braço instalada na Rodada Doha. Tendo maioria de países emergentes, é provável que esses países com a mesma unidade de propósitos tenham no G 20, maior poder para defender seus interesses.

Após o fracasso da reunião em Potsdam, países como: Chile, Colômbia, Costa Rica, Hong Kong, México, Peru, Cingapura e Tailândia propuseram iniciativas paralelas, buscando um "meio termo" para que a negociação de abertura comercial possa prosseguir.

Como avaliou o próprio Diretor-Geral da OMC em discurso no Conselho Econômico e Social (Ecosoc) da ONU (Organização nas Nações Unidas): as negociações da Rodada Doha estão em "uma encruzilhada que pode levar ao sucesso ou derivar lentamente em um profundo congelamento".⁵²

⁵² VINICIUS ALBUQUERQUE da Folha Online. Rodada Doha tenta liberalizar comércio mundial. 04/07/2007. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u309441.shtm>. Acesso em 27/06/2008

6. O DIREITO INTERNO BRASILEIRO E AS MEDIDAS DE DEFESA COMERCIAL

No final da década de oitenta aconteceu a abertura da economia brasileira, que expôs o mercado nacional à concorrência internacional. Consumidores e empresas do país ficaram submetidos a todos os efeitos do comércio mundial. Práticas empresariais desleais, como o *dumping*, passaram a ocorrer com maior frequência, ampliando a aplicação da respectiva legislação brasileira de defesa comercial, baseada nas regras *antidumping* da Organização Mundial do Comércio (OMC).

As leis de defesa comercial visam a preservação e manutenção das empresas nacionais frente às práticas desleais do mundo dos mercados, desempenhando o papel de assegurar os níveis de emprego e resguardar os interesses relacionados às atividades empresariais desenvolvidas no país.⁵³

Como veremos, há legislação pertinente a regular cada área específica na defesa comercial, mas, quanto à legislação geral devemos citar:⁵⁴

- DECRETO LEGISLATIVO Nº 30, de 15/12/1994 - Aprova a Ata Final da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT.
- DECRETO Nº 1.355, de 30/12/1994 (DOU 31/12/1994) - Promulga a Ata Final que incorpora os resultados da Rodada Uruguai de Negociações Multilaterais do GATT (Acordo *Antidumping*, Acordo sobre Subsídios e Direitos Compensatórios e Acordo sobre Salvaguardas).

⁵³ TADDEI, Marcelo Gazzzi. A defesa comercial no Brasil contra a prática de dumping e o interesse social. Disponível em: <http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=3170> Acesso: 18/06/2008

⁵⁴ RELATÓRIO DECOM Nº 10 – 2006. Publicação do Departamento de Defesa Comercial – DECOM da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br>. Acesso: 18/06/2008

- LEI Nº 9.019, de 30/3/1995 (DOU 31/3/1995) - Dispõe sobre a aplicação dos direitos *antidumping* e compensatórios e alterações.
- LEI Nº 9.784, de 29/1/1999 (DOU 1º/2/1999) – Regula o processo administrativo no âmbito da Administração Pública Federal.
- CIRCULAR SECEX Nº 59, de 28/11/2001 (DOU 10/12/2001) – Torna público entendimentos relativos à condução de investigações de defesa comercial referentes às seguintes matérias: informação confidencial, contagem de prazo e tratamento de economia não predominantemente de mercado.
- DECRETO Nº 4.632, de 21/3/2003 (DOU 24/3/2003) - A prova a Estrutura Regimental do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, definindo as atribuições da SECEX, e dá outras providências.
- DECRETO Nº 4.732, de 10/6/2003 (DOU 11/6/2003)-Dispõe sobre a Câmara de Comércio Exterior - CAMEX, do Conselho de Governo.
- CIRCULAR SECEX Nº 33 de 9/5/2003 (DOU 26/5/2003) - Torna público que a Federação da Rússia, para efeito de investigação com vistas à aplicação de medidas antidumping e medidas compensatórias, será considerada como economia de mercado.

6.1. MEDIDAS ANTIDUMPING⁵⁵

O Decreto nº 1.602/95 disciplina o procedimento administrativo relativo à aplicação de medidas *antidumping* no Brasil, estando em conformidade com o artigo VI do GATT (Acordo Antidumping) e o de interpretação e aplicação dos artigos VI, XVI e XXIII do Acordo Geral (Acordo de Subsídios e Direitos Compensatórios). Ou seja, em consonância com as normas da OMC.

⁵⁵ Legislação. Site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=235> Acesso: 18/06/2008

Os órgãos diretamente envolvidos nas investigações *antidumping* são: a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), o Departamento de Defesa Comercial (DECOM) e o Comitê Consultivo de Defesa Comercial (CCDC), integrantes do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Além desses órgãos, atuam na aplicação de medidas *antidumping* a Secretaria da Receita Federal do Ministério da Fazenda e os Ministros de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e da Fazenda.

A legislação brasileira *antidumping* compreende:

- O Acordo Antidumping, conforme aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15.12.94 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30.12.94.
- O Decreto nº 1.602, de 23.08.95, que regulamenta as normas que disciplinam os procedimentos relativos à aplicação de medidas antidumping.
- A Circular SECEX nº 21, de 02.04.96, que apresenta o roteiro para elaboração de petição relativa à investigação de prática de dumping.

A aplicação de medidas de defesa comercial requer que, no âmbito de um processo administrativo, seja realizada uma investigação, com a participação de todas as partes interessadas, onde dados e informações são conferidos e opiniões são confrontadas, para que o Departamento (DECOM) possa propor a aplicação de uma medida ou o encerramento de uma investigação sem a sua imposição.

As solicitações de investigação de "dumping", de que trata o art. 18 do Decreto nº 1.602, deverão ser formuladas por meio de petição, de acordo com o roteiro constante da Circular SECEX nº 21, de 02.04.96.

Nos casos de dumping, a investigação deve comprovar a sua existência, a ação danosa à produção doméstica e de nexo causal entre ambos.

A investigação deverá ser conduzida de acordo com as regras estabelecidas nos Acordos da OMC e na legislação brasileira. Tais regras buscam

garantir ampla oportunidade de defesa a todas as partes interessadas e a transparência na condução do processo.

O não cumprimento dos procedimentos estabelecidos pelo Acordo Antidumping, em especial os relativos à garantia de oportunidade de defesa das partes, pode implicar a contestação da medida que vier a ser adotada ao final da investigação e a conseqüente revogação da mesma por determinação da OMC.

6.1.1. Aplicação de direitos *Antidumping*

O direito *antidumping* é o direito imposto às importações realizadas a preços de *dumping*, com o objetivo de neutralizar seus efeitos danosos à indústria nacional. Este direito deverá ser igual ou inferior à margem de dumping apurada.

Significa um montante em dinheiro igual ou inferior à margem de *dumping* apurada e tem por finalidade exclusiva neutralizar os efeitos danosos das importações caracterizadoras da prática desleal, restabelecendo o equilíbrio de competitividade rompido no mercado interno.

O direito *antidumping* é aplicado às importações, sendo adicionado ao Imposto de Importação já existente, resultando em um preço mais elevado de aquisição da mercadoria estrangeira pelo importador. Ressalta-se que o direito *antidumping* não apresenta natureza tributária, constituindo conteúdo de norma de direito internacional que impõe ao produto importado condições de acesso ao mercado do país importador.⁵⁶

⁵⁶ TADDEI, Marcelo Gazzi. A defesa comercial no Brasil contra a prática de dumping e o interesse social. Disponível em: <http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=3170> Acesso: 18/06/2008

6.2. MEDIDAS CONTRA SUBSÍDIOS⁵⁷

A legislação brasileira contra subsídios compreende:

- O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, conforme aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15.12.94 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30.12.94.
- O Decreto nº 1.751, de 19.12.95 - Regulamenta as normas que disciplinam os procedimentos administrativos relativos à aplicação de medidas compensatórias.
- A Circular SECEX nº 20, de 02.04.96, que apresenta o roteiro para elaboração de petição relativa à investigação de prática de subsídios.

As solicitações de investigação de subsídios, de que trata o art. 25 do Decreto nº 1.751, deverão ser formuladas por meio de petição, de acordo com o roteiro presente na Circular SECEX nº 20, de 02.04.96.

Entende-se como subsídio a concessão de um benefício, em função das seguintes hipóteses:

1. existência, no país exportador, de qualquer forma de sustentação de renda ou de preços que, direta ou indiretamente, contribua para aumentar exportações ou reduzir importações de qualquer produto; ou
2. existência de contribuição financeira por um governo ou órgão público, no interior do território do país exportador.

À Defesa Comercial só os subsídios específicos interessam. Um subsídio é considerado específico quando a autoridade outorgante, ou a legislação vigente, explicitamente limitar o acesso ao subsídio a uma ou a um grupo de empresas ou indústrias, a ramos de produção, ou a regiões geográficas.

⁵⁷ **Legislação.** Site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=270&refr=230> Acesso: 18/06/2008

Também será considerado como específico, o subsídio que se enquadre na definição de subsídio proibido.

A determinação de especificidade deverá estar claramente fundamentada em provas positivas.

Os subsídios se distinguem entre **proibidos, acionáveis e não acionáveis**.

1) Subsídios Proibidos - são aqueles subsídios vinculados:

a) a desempenho exportador, de fato ou de direito, exclusivamente ou a partir de uma entre várias condições. A vinculação de fato ficará caracterizada, quando for demonstrado que a sua concessão, ainda que não vinculada de direito ao desempenho exportador, está efetivamente vinculada a exportações ou a ganhos com exportações, reais ou previstos. O simples fato de que subsídios sejam concedidos a empresas exportadoras não deverá ser considerado como subsídio à exportação;

b) ao uso preferencial de produtos domésticos em detrimento de produtos estrangeiros, exclusivamente ou a partir de uma entre várias condições.

2) Subsídios não-acionáveis - são aqueles não sujeitos a medidas compensatórias por não serem considerados específicos ou, mesmo sendo específicos, forem concedidos nas seguintes situações:

a) Para atividade de pesquisa, exceto quando relacionada a aeronaves civis, realizadas por empresas ou estabelecimentos de pesquisa ou de educação superior a elas vinculados por relação contratual, se o subsídio cobrir até o máximo de 75% dos custos da pesquisa industrial, ou 50% dos custos das atividades pré-competitivas de desenvolvimento;

b) Para assistência à região desfavorecida que, no âmbito das regiões elegíveis, seja não específica.

c) Para promover a adaptação de instalações em operações há pelo menos dois anos antes do estabelecimento de novas exigências ambientalistas impostas por lei ou regulamentos, de que resultem maiores obrigações ou carga financeira sobre as empresas.

É de observar, contudo, que após 1º de janeiro de 2000, somente os subsídios não específicos são não-acionáveis.

3) Subsídios acionáveis - por exclusão, são todos aqueles subsídios específicos que não são proibidos. Isto não obstante, e exclusivamente para fins de aplicação de medidas compensatórias, também os subsídios proibidos são acionáveis.

6.2.1. Aplicação de medida compensatória

Medida compensatória é o direito imposto às importações objeto de subsídios acionáveis, com o objetivo de neutralizar seus efeitos danosos à indústria nacional. Este direito deverá ser igual ou inferior ao montante de subsídio acionável.

A investigação será encerrada com aplicação de medidas, quando a SECEX chegar a uma determinação final da existência de subsídio acionável, de dano e de nexo causal entre eles.

As medidas compensatórias serão calculadas mediante a aplicação de alíquotas *ad valorem* - sobre o valor aduaneiro da mercadoria em base CIF (Custo, seguro e frete) - ou específicas - fixada em dólares dos Estados Unidos da América e convertida em moeda nacional - fixas ou variáveis, ou pela conjugação de ambas.

Uma medida compensatória será cobrada, independentemente de quaisquer obrigações de natureza tributária relativas à sua importação, nos valores adequados a cada caso, sem discriminação, sobre todas as importações do produto consideradas como beneficiadas por subsídios acionáveis e danosas à indústria doméstica, qualquer que seja sua procedência. Contudo, não serão cobradas

medidas sobre importações procedentes de exportadores com os quais tenham sido acordados compromissos de preço.

Medidas compensatórias e compromissos de preços somente permanecerão em vigor enquanto perdurar a necessidade de neutralizar o subsídio acionável causador do dano.

6.3. MEDIDAS SALVAGUARDAS⁵⁸

As medidas de salvaguarda têm como objetivo aumentar, temporariamente, a proteção à indústria doméstica que esteja sofrendo prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave decorrente do aumento, em quantidade, das importações, em termos absolutos ou em relação à produção nacional, com o intuito de que durante o período de vigência de tais medidas a indústria doméstica se ajuste, aumentando a sua competitividade.

De caráter eminentemente temporário, as medidas salvaguardas podem ser praticadas mediante o estabelecimento de cotas de importação do produto cuja indústria doméstica esteja sofrendo graves prejuízos ou ameaça de graves prejuízos; contudo, a prática de salvaguarda mais utilizada é através da elevação das alíquotas do imposto de importação.

Considera-se como indústria doméstica, o conjunto de produtores de bens similares ou diretamente concorrentes ao produto importado, estabelecido no território brasileiro, ou os produtores cuja produção total de bens similares ou diretamente concorrentes ao importado constitua uma proporção substancial da produção nacional de tais bens. O termo "indústria" inclui, ainda, as atividades ligadas à agricultura.

Entende-se por prejuízo grave a deterioração geral e significativa da situação de uma determinada indústria doméstica e por ameaça de prejuízo grave, a

⁵⁸ Legislação. Site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=231>. Acesso: 18/06/2008

clara iminência de prejuízo grave, com base em fatos e não apenas em alegações ou possibilidades remotas.

A legislação brasileira sobre salvaguardas é a seguinte:

- O Acordo sobre Salvaguardas foi regulamentado no Brasil pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15.12.94 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30.12.94.
- DECRETO Nº 1.488, de 11/5/1995 (DOU 12/5/1995) - Regulamenta os procedimentos administrativos relativos à aplicação de medidas de salvaguarda.
- DECRETO Nº 1.936, de 20/6/1996 (DOU 21/6/1996) - Altera dispositivos do Decreto Nº 1.488, de 1995, definindo que as medidas de salvaguarda serão aplicadas como elevação do imposto de importação.
- DECRETO Nº 2.667, de 10/7/1998 (DOU 13/7/1998) – Dispõe sobre o Regulamento Relativo à Aplicação de Medidas de Salvaguarda às Importações Provenientes de Países Não - Membros do Mercosul.
- CIRCULAR SECEX Nº 19, de 2/4/1996 (DOU 8/4/1996) – Estabelece o roteiro para elaboração de petição relativa à investigação de salvaguarda.
- DECRETO Nº 5.556, de 5/10/2005 (DOU 6/10/2005) - Regulamenta as salvaguardas transitórias, objeto do art. 16 do Protocolo de Acesso da República Popular da China à Organização Mundial de Comércio - OMC.
- DECRETO Nº 5.558, de 5/10/2005 (DOU 6/10/2005) - Regulamenta a salvaguarda têxtil, objeto do parágrafo 242 do Informe do Grupo de Trabalho sobre a Acesso da República Popular da China à Organização Mundial de Comércio - OMC.

7. DIREITO COMERCIAL INTERNACIONAL E A SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS NA OMC

Direito do Comércio Internacional pode ser definido como o direito que se presta a atuar em toda a atividade mercantil internacional, caracterizando-se como um verdadeiro direito econômico internacional, pois, apresenta-se mais amplo, incluindo o direito monetário-cambial, o direito financeiro e o direito fiscal.⁵⁹

São fontes principais do Direito do Comércio Internacional as Convenções Internacionais, também o chamado direito costumeiro ou consuetudinário, ou seja, as práticas e usos comerciais de determinados setores mercantis.

Os usos comerciais derivam da adoção voluntária e repetida dos mesmos procedimentos por parte dos operadores comerciais econômicos. Cabe às organizações representativas das comunidades comerciais o trabalho de uniformizar os procedimentos comerciais, elaborando ordenamentos, que incorporam com a mesma eficácia da normativa formal, é o caso, entre outros dos INCOTERMS, das Regras Uniformes sobre Garantias Contratuais e dos Créditos Documentários.

São também fontes do Direito Comercial Internacional os contratos-tipo, ou “*standards*”, que são regulamentações ou fórmulas de contratos padronizados, somente se diferenciando nas particularidades de cada ramo de comércio.

A jurisprudência arbitral é outra fonte do Direito Comercial Internacional, principalmente aquela emanada de importantes instituições de arbitragem internacional como a Câmara de Comércio Internacional de Paris, chamada CCI.

⁵⁹ AMARAL, Ana Paula Martins. Fontes do Direito do Comércio Internacional. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=6261>> Acesso: 15/03/2008

O Direito do Comércio Internacional é formado também por fontes nacionais ou de direito interno que são atos unilaterais dos Estados que afetam o comércio internacional. Como exemplo, pode-se citar as regras que disciplinam os empréstimos externos, como a Lei 4.131/64, a Resolução n 63/67 do Banco Central do Brasil, o Decreto 857/69 que no Brasil permite em casos especiais a utilização de moeda estrangeira e a Lei 8.987/95 que dispõe sobre o Regime de Concessão e Permissão de Prestação de Serviços Públicos, dentre outras.

O artigo 4º da Constituição Federal adota os princípios da não intervenção, da solução pacífica de controvérsias, do direito de autodeterminação dos povos, da busca da integração, como ditames das relações internacionais.

Ana Paula Martins Amaral assim organiza as fontes do Direito do Comércio Internacional:

1. Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, de 11 de abril de 1980.
2. Convenção de Haia de 1º de julho de 1964, realizada por iniciativa da Unidroit que estabeleceu uma "Lei uniforme sobre compra e venda de mercadorias" (denominada LUVI) e uma "Lei uniforme sobre a formação dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias" (denominada LUFCI)
3. Convenção das Nações Unidas em matéria de prescrição nos contratos de compra e venda internacional de mercadorias realizada em Nova York, em 14 de junho de 1974.
4. Convenção Interamericana de direito Internacional Privado sobre o Direito Aplicável aos Contratos Internacionais (denominada CIDIP – V)
5. INCOTERMS, publicados pela Câmara de Comércio Internacional (CCI)
6. Regras e práticas uniformes em matéria de créditos documentados publicadas pela Câmara de Comércio Internacional (CCI)
7. Regras uniformes para cobrança de efeitos comerciais publicada pela CCI
8. Princípios sobre contratos comerciais internacionais elaborados pelo Unidroit e publicados em 1994.

9. Contratos-tipo ou *standarts*
10. Jurisprudência Estatal e Arbitral
11. Usos e costumes internacionais ou a nova Lex Mercatoria

7.1. NOVA LEX MERCATORIA

A *lex mercatoria* seria um novo direito supranacional, surgido no seio da comunidade dos comerciantes internacionais, formado por usos e costumes internacionais, jurisprudência arbitral e contratos tipos.

Conforme leciona Ana Paula Martins Amaral, alguns doutrinadores como Berthold Goldman, Philippe Khanm Philippe Francescakis e Clive M. Schimithoff, defendem a existência de uma nova *lex mercatoria*, entendida como um direito autônomo, independente das legislações nacionais, e nascido dos usos e costumes internacionais.

Outros doutrinadores como Irineu Strenger e José Alexandre Tavares Guerreiro não entendem dessa maneira e defendem a doutrina pátria, não reconhecendo a *lex mercatoria* autônoma e independente das legislações nacionais.

Francisco Galgano, ainda na citação da autora, coloca que a *lex mercatoria* não é outra coisa senão a prática contratual internacionalmente uniforme. Para Paul Lagarde, a *lex mercatoria* não pode ser considerada ordem jurídica por lhe faltar organização suficiente, pois, a comunidade de comerciantes não possui coesão social para criação de uma nova ordem jurídica.

Hermes Marcelo Huck lembra que a adoção irrestrita da *lex mercatoria* significará a consagração das leis de mercado, com todas as suas consequências. Assim, se expressa enfaticamente:

Um comércio desvinculado das leis nacionais, antes de representar uma supressão de fronteiras, significa um comércio sem barreiras políticas. Os direitos nacionais impõem suas razões de ordem jurídica às relações comerciais internacionais. Um

imenso mercado mundial, regulado apenas por regras autogeradas, certamente há de ignorar qualquer razão que não seja de mercado. A adoção generalizada de uma *lex mercatoria*, representará a consagração absoluta da lei do mercado despida de qualquer preocupação ou restrição de caráter jurídico nacional, ou principalmente político.⁶⁰

Ana Paula Martins Amaral⁶¹ entende não possuir a *lex mercatoria* o status de um novo direito. Segundo a autora:

...os princípios, instituições e regras costumeiras advindas da comunidade de comerciantes, ainda que possuam relevância para a vida dos negócios internacionais não possuem autonomia perante os direitos estatais, antes destinando-se a complementá-los diante do caso concreto.

7.2. A SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS NA OMC

O Tratado de Marrakesch (tratado constitutivo da OMC) contemplou em seu Anexo 2 o sistema de solução de controvérsias.

É sem dúvida, um dos mais importantes fatores de inovação constituídos pela Rodada Uruguai, que ocorreu entre 1986 – 1993, culminando com a entrada em vigor da OMC, em janeiro de 1995.

A complexidade dos acordos firmados no âmbito da OMC gera constantes conflitos de interesses e deste embate surgem inúmeras controvérsias. Ocorre que a simples existência de regras não basta para garantir o bom funcionamento da Organização. É preciso que haja poder de cumprimento que obrigue a reparação de danos causados por práticas lesivas.

⁶⁰ HUCK, Hermes Marcelo, CASELLA, Paulo Borba. Direito e comércio internacional: Tendências e perspectivas: estudos em homenagem ao Prof. Irineu Strenger. São Paulo: Ltr, 1994. *opus cit* AMARAL, Ana Paula Martins. Fontes do Direito do Comércio Internacional. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=6261>> Acesso: 15/03/2008

⁶¹ Professora Universitária, Mestre e Doutoranda em direito das relações econômicas internacionais PUC/ SP in Fontes do Direito do Comércio Internacional. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=6261>> Acesso: 15/03/2008

O mecanismo de solução de controvérsias criado na OMC é uma prova do aumento da capacidade jurídica de solução de conflitos internacionais, evoluindo da solução política para a solução jurídica. É o que se pode denominar de jurisdicionalização da solução de conflitos internacionais.

O Anexo 2 do Tratado Constitutivo da OMC, é aquele que determina o modo pelo qual as divergências comerciais entre os Membros devem ser resolvidas, como se fosse uma espécie de código processual, no qual estão fixadas as regras e os procedimentos que devem ser levados a efeito no julgamento de uma disputa comercial.

O objetivo central do sistema de solução de controvérsias da OMC é o de prover segurança e previsibilidade ao sistema multilateral de comércio.

As disputas surgem quando um país adota uma medida de política comercial ou faz algo que um ou mais membros da OMC considerem uma violação aos acordos da própria Organização.

Somente estão aptos a participar do sistema de disputas os países membros da OMC, seja como parte ou como terceiro interessado.

7.3.1. Procedimento comum de solução de controvérsias

O procedimento de solução de controvérsia somente será acionado quando as possibilidades de composição entre as partes forem esgotadas. Tal procedimento é basicamente dividido em quatro fases: **consultas, painéis, apelação e implementação.**

Não visa o procedimento estimular a litigiosidade, sendo as soluções consensuais preferíveis, desde que não contrariem nenhum acordo firmado entre os membros da OMC.

Assim, há outras formas de solução de controvérsias que não necessitem de recursos para o Painel e para o Corpo de Apelação. São elas: os bons serviços, a conciliação e a mediação, que podem ser requeridas a qualquer tempo do processo por alguma parte. Também está prevista a possibilidade de arbitragem como forma alternativa de solução de controvérsias.

7.3.1.1. Consultas

É o primeiro passo que a parte demandante deve dar, em conformidade com o previsto no art. 4º do Entendimento sobre Solução de Controvérsias.

A outra parte deve ser comunicada sobre a possibilidade de uma disputa, a parte demandada deve responder ao pedido em dez dias. As consultas ocorrem em até trinta dias.

Nesta fase, há uma discussão restrita às partes e caso elas não cheguem a um acordo, é possível a parte demandante pleitear o estabelecimento de um Painel ao Órgão de Solução de Controvérsia - OSC para solucionar a questão.

7.3.1.2. Painel

O Painel funciona de forma semelhante a um tribunal e é considerado a 1ª instância do OSC.

Não há painel permanente na OMC. Normalmente é composto por três, e excepcionalmente por cinco especialistas selecionados para o caso. Em cada caso as partes devem indicar, de comum acordo, com base em nomes sugeridos pelo Secretariado, os seus componentes.

A parte demandante que queira estabelecer um Painel deve o requerer por escrito e apenas o consenso de todos os membros do OSC pode impedir o estabelecimento do Painel.

Após definida a composição do Painel, este deve se reunir com as partes para fixar os prazos que serão adotados. Depois da apreciação da petição inicial e da contestação o Painel deve entregar às partes um relatório preliminar. Este relatório só se transforma em relatório final após ser revisto pelo Painel, tendo ele o prazo de seis meses depois da sua composição para apresentar o relatório final, sendo que suas deliberações devem ser confidenciais.

O relatório deverá ser traduzido para os três idiomas oficiais da OMC (inglês, espanhol e francês) e adotado pelo Órgão de Solução de Controvérsias – OSC quando finalmente o público terá acesso ao seu teor.

7.3.1.3. Corpo de apelação

O corpo de apelação deve ser estabelecido pelo Órgão de Solução de Controvérsias – OSC e tem a função de ouvir apelações das decisões dos painéis.

Este corpo é composto por sete membros, dos quais três são escolhidos para analisar um caso individual. A escolha dos membros é feita em um sistema de rotação estabelecido nos procedimentos do corpo de apelação.

Os membros escolhidos devem ser pessoas de reconhecida autoridade, possuir grande experiência em direito, comércio internacional e outras matérias abordadas pela Organização. Elas também não devem ser afiliadas a qualquer governo, estando sempre disponíveis à curto chamado e ter ciência das atividades do corpo de solução de controvérsias da OMC.

O órgão de apelação não é disponível para terceiros interessados, somente aqueles envolvidos na disputa podem apelar sobre a decisão do Painel. Aqueles terceiros que tenham notificado o OSC do seu substancial interesse podem

enviar submissões por escrito podendo adquirir o direito de serem ouvidos pelo Corpo de Apelação.

Em geral o processo de apelação tem prazo de 60 dias da data em que é feita a notificação pela parte apelante ao Corpo de Apelação. Caso o Corpo veja que não será possível a tomada de decisão nesse prazo, deve enviar por escrito ao OSC seus motivos pelo atraso e o tempo estimado necessário. Não poderá o prazo exceder 90 dias.

A apelação deve ser restrita a questões de direito trazidas pelo painel, sendo providenciado ao Corpo de Apelação todo o suporte administrativo e legal que for requerido. Os custos de pessoal do Corpo de Apelação (custos de viagem, pagamento) devem ser cobertos pela OMC de acordo com os critérios adotados pelo Conselheiro Geral, baseado em recomendações do Comitê de Orçamento, Finanças e Administração.

7.3.1.4. Implementação da decisão

Após a decisão, aquele país que realizou a conduta incorreta, deve imediatamente modificá-la e, caso continue a quebrar o acordo, deve oferecer uma compensação ou sofrer uma penalidade.

Mesmo depois de terminado o caso, existe algo mais a ser feito além das sanções comerciais impostas. A prioridade nesse estágio é a modificação na conduta daquele que perdeu a disputa para que este se adeqüe às regras e recomendações do órgão.

Tal ato é essencial para garantir a efetiva resolução da disputa e o benefício de todos. Se a obediência das determinações se provar impraticável, será concedido um “tempo razoável” para tal e, caso isso falhe, o país perdedor deverá entrar em negociação com o vencedor para a determinação conjunta de uma forma de compensação.

Se após 20 dias nenhuma medida satisfatória for tomada o vencedor pode pedir ao OSC pela permissão para impor sanções comerciais contra a outra parte.

O mecanismo de Solução de Controvérsias tem sua eficácia baseada nas seguintes características:

Abrangência: todos os acordos da OMC estão cobertos pelo mecanismo.

Automaticidade: deriva da regra do consenso negativo, válida para diversos procedimentos (como o estabelecimento dos Painéis, as decisões dos Órgãos de Apelação, etc.) e garante que o mecanismo somente pode ser interrompido por acordo mútuo das partes em litígio.

Exeqüibilidade: significa dizer que verificando-se o descumprimento de decisão do Órgão de Solução de Controvérsias, embasada em relatório do Painel ou do Corpo de Apelação, o membro demandante poderá solicitar autorização para retaliar.

7.4. O BRASIL NA OMC

O Brasil é o país em desenvolvimento mais atuante no âmbito da utilização do sistema de solução de controvérsias da OMC. Contudo, resta uma discussão sobre democracia no âmbito da OMC, ou seja, será que os países em desenvolvimento têm mesmo acesso aos seus mecanismos de solução de controvérsias em condições de igualdade; tais mecanismos são realmente democráticos, ou estão a serviço do poder econômico dos países ricos.

Nos primeiros 5 anos de funcionamento da OMC, ou seja, entre 1995 e 2000, o Secretariado da OMC registrou que, do total de 239 casos levados a painéis, os países desenvolvidos - PDs abriram 97 casos contra os próprios PDs e 64 contra

os países em desenvolvimento - PEDs. Já os PEDs abriram 38 casos contra os PDs e 25 contra os próprios PEDs.

Esses números advogam a favor de quem acha que a OMC seja uma Organização minimamente democrática. Deveras, demonstram os números, que há um foro acessível e com expressiva participação de países em desenvolvimento.

Contudo, este não é um sinal de que as coisas caminhem bem nas negociações. Quando os 153 países sentam para discutir a pauta da Rodada Doha (iniciada em 2001) ficam muito claras as divergências existentes. Instala-se uma verdadeira guerra de interesses.

Para se ter uma idéia, hoje são vários pequenos grupos que se unem para defender seus interesses no âmbito das negociações: o G8 formado pelos países industrializados, principais potências mundiais; o G20 que são principalmente emergentes produtores agrícolas exportadores de alimentos; o G33 que são países que dependem da compra de alimentos para sua segurança alimentar; além do chamado grupo dos ultraprotecionistas que, acima de tudo, estão ali para continuarem defendendo suas políticas protecionistas.

Deve-se reconhecer que há vários casos de países pobres que saíram vencedores de disputas contra países ricos na OMC: a Costa Rica venceu os EUA no setor têxtil, o Equador obteve autorização para retaliar contra a Comunidade Européia - CE, no caso das bananas.

O Brasil tem vencido vários painéis contra os EUA, nos casos da gasolina — o primeiro painel da OMC — e das patentes, assim como contra o Canadá no caso dos aviões da EMBRAER, e a Comunidade Européia, no caso do café solúvel.

Mas ainda é preciso considerar que as grandes questões que impedem o crescimento dos países subdesenvolvidos no comércio internacional não encontram saídas dentro da OMC. Necessário se faz avançar nas negociações de grandes temas, como a questão dos subsídios agrícolas. Ademais, é preciso

assegurar maior efetividade no cumprimento das sanções e medidas obtidas com as disputas.

Significa dizer que não bastam as pequenas vitórias dos países em desenvolvimento nas disputas de controvérsias na OMC sem mudanças na estrutura econômica internacional e no comércio mundial.

No total de disputas levadas à OMC o Brasil aparece em terceiro lugar em número de casos, o que torna o país o principal emergente com atuação na OMC. Daí ser compreensível a liderança do Brasil no G20.

7.4.1. Casos de controvérsias do Brasil na OMC

O Brasil é autor de várias controvérsias na OMC, em especial contra os Estados Unidos e a União Européia. Algumas estão em julgamento; outras foram favoráveis ao Brasil; e há ainda aquelas em que foram firmados acordos entre os países envolvidos, tendo as queixas sido retiradas.

Dentre os vários casos em que o Brasil recorreu à OMC em disputas comerciais, o que ficou mais conhecido foi o caso Embraer *versus* Bombardier, uma longa briga do Brasil com o Canadá que durou quase sete anos de muita discussão e polêmica até que o caso passasse por todas as etapas do procedimento comum da Organização.

O problema entre os dois países começou quando a Bombardier pediu, em 1996, que o governo do Canadá questionasse o apoio do Brasil à Embraer, por meio do PROEX - Programa de Financiamento às Exportações. O resultado foi a decisão da OMC de autorizar o Canadá a retaliar o Brasil em US\$ 1,4 bilhão — reduzidos depois para US\$ 231,6 milhões, mas, que nunca chegaram a ser aplicados.

Esse contencioso entre Brasil e Canadá se desdobrou em três painéis. O Brasil foi levado a alterar sua legislação sobre o PROEX, mudança que foi considerada compatível com as regras da OMC.

Em 2001, a disputa voltou à tona, com o Brasil solicitando a arbitragem da OMC diante do anúncio do governo canadense de subsidiar as vendas da Bombardier à Air Wisconsin. Com o subsídio, a Bombardier conseguiu oferecer aviões com um desconto de US\$ 2 milhões por unidade à Air Wisconsin. Dentre outros mecanismos anunciados pelo governo canadense, este servia para dar subsídios às exportações das aeronaves canadenses, o que estaria violando as regras da OMC.

Com a decisão do Brasil de solicitar a arbitragem na OMC no setor da aviação, o Canadá levou a disputa para outros setores, além do da aviação, e decidiu suspender a importação de carne brasileira. Os Estados Unidos e México, companheiros dos canadenses no Tratado de Livre Comércio Norte-americano – Nafta, seguiram a mesma decisão. Temia o Brasil, na ocasião, que a Europa acompanhasse os países do Nafta e entrasse também no que ficou conhecido como o boicote contra a carne bovina brasileira.

O caso criou uma verdadeira crise diplomática entre Brasil e Canadá.

A OMC, em outubro de 2001, divulgou parecer favorável ao Brasil e determinou que o Canadá retirasse os subsídios concedidos à Bombardier, no valor de US\$ 4 bilhões, para a venda de aeronaves à Air Wisconsin. Em junho de 2002, a Organização autorizou o Brasil a retaliar o Canadá, devido aos prejuízos decorrentes dos subsídios canadenses.

O valor pedido pelo Brasil em retaliação ao Canadá foi de US\$ 3,3 bilhões, valor que o Canadá não concordou. Após muitas discussões, a OMC autorizou o Brasil a adotar contramedidas ao Canadá em até US\$ 247,8 milhões, mas as sanções também não foram aplicadas.

Em 2002, o Brasil, em conjunto com a Tailândia e a Austrália, entrou com denúncia na OMC contra os subsídios da União Europeia (UE) aos produtores de açúcar. O argumento utilizado na ação era que os europeus estavam em desacordo com as normas da Organização em dois pontos: nas exportações do açúcar produzido na própria Europa e na não-inclusão dos subsídios nas exportações do produto das ex-colônias. A OMC deu ganho de causa ao Brasil.

Em 2002, os EUA impuseram sobretaxas de 30% ao aço importado de 22 países, inclusive do Brasil, com o objetivo de proteger a indústria local. A ação, porém, foi considerada ilegal pela Organização Mundial do Comércio. Em dezembro de 2003, o presidente George W. Bush decidiu suspender a cobrança após a União Europeia (UE) e o Japão ameaçarem retaliar o país americano. O bloco, por exemplo, chegou a falar em sanções comerciais da ordem de US\$ 6 bilhões.

Também em 2002, o Brasil entrou com ação na OMC questionando o imposto cobrado na Flórida (EUA) sobre o suco de laranja importado. A taxa era equivalente a uma alíquota de 50% que era destinada a campanhas dos produtores de cítricos naquele estado americano. Na ação, o Brasil entendia que a tarifa (denominada de Imposto de Equalização do Estado) violava as regras da OMC. O governo do Brasil fechou um acordo com o americano e retirou a queixa. A solução pacífica foi possível com a decisão do governador da Flórida, na ocasião, de sancionar uma emenda que permitia a mudança nas regras de incidência e destinação da arrecadação do referido imposto.

Em março de 2003, o Brasil contestou seis programas de ajuda doméstica e de crédito concedidos pelo governo dos Estados Unidos aos produtores de algodão, entendendo que tais programas desrespeitavam as normas da OMC. A OMC deu vitória ao Brasil no caso. Em junho de 2008 a Organização deu ao Brasil o direito de adotar medidas de retaliação contra os Estados Unidos.⁶²

⁶² “A organização não-governamental Oxfam afirma que os EUA dão até US\$ 3,9 bilhões aos seus 25 mil produtores de algodão todos os anos. Isso, segundo a organização, seria equivalente a mais de três vezes a ajuda financeira dada pelo governo americano à África.” *Opus cit.* Reportagem: **O Brasil na OMC**. Por: Camila Escudero. Disponível em: http://www.imesexplica.com.br/2708omc_brasil.asp. Acesso: 15/03/2008.

CONCLUSÃO

As medidas protecionistas utilizadas pelos países para defender a qualquer custo seus mercados são cada vez mais combatidas pela comunidade mundial. Há, contudo, o entendimento de que o mercado deve ser regulado por regras internacionalmente aceitas e que medidas protecionistas são necessárias apenas para manter o equilíbrio entre os mercados. Contudo, tais medidas devem estar de acordo com o regramento internacional, pois, caso não haja regras estabelecidas é provável que a paz mundial seja novamente ameaçada.

Cai por terra a alegação de que o protecionismo seja somente uma questão de soberania nacional, tendo em vista que medidas são adotadas e acordos bilaterais são firmados como instrumento de dominação das oportunidades na economia mundial. Essa política vem sendo defendida pelos países industrializados há décadas.

A internacionalização da economia é um fenômeno real e fez com que os países alcançassem um nível de interdependência tão elevado que parece mesmo formar uma só economia, um só sistema econômico. Daí dizer que é cada vez mais freqüente que problemas econômicos ocorridos em determinado país sejam sentidos em todo o mundo.

O comércio internacional é a matriz para o desenvolvimento das economias nacionais, e é por meio dele que dezenas de países pobres buscam melhorar seu desempenho econômico e o acesso às riquezas e conhecimentos produzidos no mundo.

É notório que o processo de internacionalização da economia foi graças a redução de barreiras ao comércio mundial, ao fluxo rápido de capitais no

mundo, às inovações tecnológicas, principalmente nas comunicações, e tem exigido das nações atuação mais efetiva no comércio internacional.

Embora tenha alcançado um relativo nivelamento nas condições de negociação, a relação comercial internacional está em flagrante desequilíbrio e as pequenas economias acabam tendo que negociar em condições desiguais.

A OMC desempenha papel fundamental no cenário internacional com os instrumentos legais de solução de controvérsias estabelecidos na Rodada Uruguai (1994). Ademais, as tentativas de negociações multilaterais abrem espaço para países em desenvolvimento defenderem suas posições.

A criação de organismos internacionais está diretamente ligada à criação de mecanismos para solução de conflitos por instituições especialmente criadas para tratar das controvérsias internacionais. Por conseguinte houve um aumento da capacidade jurídica de regular os conflitos internacionais, passando da fase de soluções por instituições políticas para a solução jurídica.

Outro ponto fundamental constatado é que, embora as grandes potências constituam poderes de barganha no âmbito do comércio mundial, os organismos reguladores transferiram a orientação do poder para as regras existentes, dando maior caráter de juridicidade na solução de conflitos.

O caráter democrático no âmbito da OMC deve ser reconhecido, contudo, não significa que os países em desenvolvimento ou os países industrializados alcançarão com facilidade suas demandas. É preciso ponderar que há muitas questões em discussão na OMC, cujas negociações caminham lentamente, a exemplo da Rodada Doha que tem sete anos sem conclusão. Ademais, outras questões deverão entrar em pauta nos próximos anos, à medida que são concluídas as negociações pendentes.

No momento em que concluímos este trabalho (julho/2008) foi instalada uma nova etapa das negociações da Rodada Doha, na tentativa de chegar a um acordo multilateral com a formalização de novos compromissos. Um possível

acordo deve se basear numa proposta de redução dos subsídios agrícolas nos países desenvolvidos, diga-se Estados Unidos e Comunidade Européia, o que tornaria mais competitiva a entrada de produtos agrícolas de países exportadores como o Brasil. Em troca as grandes potências industriais querem que os países em desenvolvimento abram os mercados para os seus produtos industriais.

Essas dificuldades nas negociações abrem espaço para que países passem a fazer acordos bilaterais, criando grupos por interesses comuns. Para se ter uma idéia, hoje são vários pequenos grupos que se unem para defender seus interesses no âmbito das negociações: o G8 formado pelos países industrializados, principais potências mundiais; o G20 que são principalmente países emergentes produtores agrícolas exportadores de alimentos; o G33 que são países que dependem da compra de alimentos para sua segurança alimentar; além do chamado grupo dos ultraprotecionistas.

O mundo continuará vivendo o antagonismo de ter que ampliar o comércio internacional para se desenvolver, ao mesmo tempo em que são criados mecanismos protecionistas mundo afora. Trata-se de um sistema controverso, mas necessário ao equilíbrio mundial no atual estágio da internacionalização econômica. Dificilmente se alcançará no curto prazo um estágio totalmente livre de posições protecionistas no mercado mundial. Daí a importância de aprimorar os mecanismos de regulação internacionais.

O Brasil tem tomado todas as medidas necessárias para regular e proteger seus interesses comerciais, tendo recepcionado em seu direito interno os principais acordos internacionais de comércio. A legislação de proteção ao comércio e à indústria nacionais é tida como conjunto eficiente diante das ameaças externas. Contudo, tem o Brasil deixado claro seu posicionamento no âmbito internacional, no sentido de se buscar acordos multilaterais abrangentes, demonstrando disposição e discernimento para abrir mão de interesses nacionais em benefício dos interesses internacionais.

REFERÊNCIAS

CARVALHO, Maria Auxiliadora de, SILVA, César Roberto Leite da. **Economia Internacional**. São Paulo, ed. especial, Saraiva, 2006.

CELSO, Furtado. – **Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico**. – 7ª ed. – São Paulo, Ed. Nacional, 1979.

CRETELLA NETO, José. **Direito Processual na Organização Mundial do Comércio – OMC – Casuística de Interesse para o Brasil**. Rio de Janeiro: Forense, 2003.
Internacional. São Paulo, ed. especial, Saraiva, 2006.

Dicionário Técnico Jurídico. Deocleciano Torrieri Guimarães. 7º ed., São Paulo: Rideel, 2005.

Diccionario de Reforma Agraria Latinoamerica / Clodomir Santos de Moraes – San José: Educa, 1983. p. 343

DURANT, Will. **A História da Filosofia – Os Pensadores**. Tradução de Luiz Carlos do Nascimento Silva. São Paulo: Cultural, 1996.

GONÇALVES, Reinaldo, BAUMAMM, Renato, PRADO, Luiz Carlos Delorme, CANUTO, Otaviano. **A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira**. Rio de Janeiro: Ed. Campus. 4ª edição, 1998.

KENEN, Peter B. – **Economia Internacional – Teoria e Política**. Tradução (da 3ª ed. do original) de Sílvia Düssel Schiros – Rio de Janeiro, Campus, 1998.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 3ª ed., São Paulo: Atlas, 1997.

MACMILLAN, John. **A Reinvenção do Bazar – Uma História dos Mercados**. Tradução: Sérgio Góes de Paula. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2004.

MICHAELSON, Gerald A. Tradução de: Heitor Pitombo. Sun Tzu – **A Arte da Guerra Para Gerentes**. 3ª ed. – Rio de Janeiro: Record, 2003.

MICHAEL, Douglas. **EL ABC DE LA ECONOMÍA**. Traducción: Jorge Blanco Correa. México D.F.: HARLA, 1986.

MORAIS, Clodomir Santos de. **Teoria da Organização Autogestionária**. Porto Velho: Edufro, 2002.

MORAIS jr., Devani & SOUZA, Rodrigo Freitas. **Comércio Internacional: Blocos Econômicos**, 1. ed. IBPEX, 2005.

Novíssimo Dicionário de Economia. Paulo Sandroni. 1ª ed., São Paulo: Best Seller, 1999.

ROSSETI, José Pascoal. Introdução à Economia – **A Economia Nacional e as Relações Econômicas Internacionais**. São Paulo: Atlas, 19 ed, 2002.

SILVA, Fernando Correia da. **25 Contos de Economia**. Lisboa: Melhoramentos, 1978.

SINGER, Paul. **Aprender Economia**. 17. ed. rev. São Paulo. Contexto. 1998.

THORSTENSEN, Vera. JANK, Marcos Sawasa. **O Brasil e os Grandes Temas do Comércio Internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2005. 418 p

Consultas na *Internet*:

AGRICULTURA: OCDE: subsídio agrícola é o mais baixo desde 1986. Disponível em: <http://portal.rpc.com.br/gazetadopovo/economia/conteudo.phtml?tl=1&id=780556&tit=OCDE-subsidio-agricola-e-o-mais-baixo-desde-1986>. Acesso: 27/06/2008

AMARAL, Ana Paula Martins. Fontes do Direito do Comércio Internacional. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=6261>> Acesso: 15/03/2008

GEHRKE, Ana Paula. A solução de controvérsias na OMC. **Site do Curso de Direito da UFSM**. Santa Maria-RS. Disponível em: <http://www.ufsm.br/direito/artigos/internacional/solucao_OMC.htm>. Acesso em 23/05/2008

Legislação. **Site do** Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=235> Acesso: 18/06/2008

O Brasil na OMC. Por: Camila Escudero. Disponível em: http://www.imesexplica.com.br/2708omc_brasil.asp. Acesso: 15/03/2008.

Revista Exame. Disponível em: <http://rogeografo.wordpress.com/2008/06/06/alimentos-caros-e-subsidios-agricolas>. Acesso: 27/06/2008

RELATÓRIO DECOM Nº 10 – 2006. Publicação do Departamento de Defesa Comercial – DECOM da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br>. Acesso: 18/06/2008

Site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1386>. Acesso: 25/06/2008

Subsídio agrícola no Brasil é 10 vezes menor que em países ricos. Disponível em: http://www.bbc.co.uk/portuguese/reporterbbc/story/2005/10/051031_ocdeas.shtml. Acesso: 27/06/2008

TADDEI, Marcelo Gazzì. A defesa comercial no Brasil contra a prática de dumping e o interesse social. Disponível em: <http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=3170> Acesso: 18/06/2008

VINICIUS ALBUQUERQUE: Folha Online. Rodada Doha tenta liberalizar comércio mundial. 04/07/2007. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u309441.shtm>. Acesso em 27/06/2008

Wikipédia a enciclopédia livre. Guerras do Ópio. Disponível em: http://pt.wikipedia.org/wiki/Guerras_do_%C3%B3pio. Acesso: 25/06/2008

Wikipédia, a enciclopédia livre. Organização dos Países Exportadores de Petróleo. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Organizacao_dos_Paises_Exportadores_de_Petroleo>. Acesso em 18/06/2008